Nº 239 - TOMO 457 16 y 17 DE SETIEMBRE DE 2008



REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY

DIARIO DE SESIONES DE LA CAMARA DE SENADORES

CUARTO PERIODO ORDINARIO DE LA XLVI LEGISLATURA

43ª SESION EXTRAORDINARIA

PRESIDEN EL SEÑOR SENADOR JOSE MUJICA
(Presidente en ejercicio)

Y SENADOR ARQUITECTO MARIANO ARANA
(Primer Vicepresidente)

ACTUAN EN SECRETARIA LOS TITULARES ARQUITECTO HUGO RODRIGUEZ FILIPPINI Y SEÑOR SANTIAGO GONZALEZ BARBONI Y LOS PROSECRETARIOS ESCRIBANA CLAUDIA PALACIO Y DOCTOR ERNESTO LORENZO

Concurren, conforme lo establece el artículo 119 de la Constitución de la República, los señores Ministros de Economía y Finanzas, Cr. Danilo Astori, y de Transporte y Obras Públicas, señor Víctor Rossi; los respectivos Subsecretarios, Ec. Mario Bergara e Ing. Luis Lazo; el Jefe de la Asesoría Macroeconómica del MEF, Ec. Fernando Lorenzo; el Abogado Asesor del MEF, Dr. Javier Gomensoro; el señor Director General del Ministerio de Transporte y Obras Públicas, Esc. Gustavo Fernández; y los integrantes del Directorio de PLUNA Ente Autónomo, señor Presidente Carlos Bouzas, señor Vicepresidente Carlos Galcerán y señor Director Juan Trinchitella.

SUMARIO

---

1) TEXTO DE LA CITACION

"Montevideo, 12 de setiembre de 2008.

La CAMARA DE SENADORES se reunirá en sesión extraordinaria, el próximo martes 16 de setiembre, a la hora 10, a los efectos de recibir los informes de los señores Ministros de Economía y Finanzas contador Danilo Astori, y de Transporte y Obras Públicas señor Víctor Rossi, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 119 de la Constitución de la República, relacionados con el proceso de asociación de PLUNA con Leadgate Inv. y Sociedad Aeronáutica Oriental, y sus consecuencias, según surge de los documentos suscritos por PLUNA S.A., PLUNA Ente Autónomo, el Estado y Leadgate Inv. en el año 2007.

Santiago González Barboni
Secretario

Hugo Rodríguez Filippini
Secretario."

2) ASISTENCIA

ASISTEN: los señores Senadores **Abreu, Aguirrezabala, Alfie, Antía, Baráibar, Cardoso, Cid, Couriel, Da Rosa, Dalmás, Fernández Huidobro, Gallicchio*, Gallinal, Gargano, Heber, Lapaz, Larrañaga, Long, Lorier, Michelini, Moreira, Oliver, Opertti, Percovich, Romero, Saravia, Tajam, Topolansky, Vaillant** y **Xavier.**

FALTAN: con licencia, el señor Presidente del Senado, don **Rodolfo Nin Novoa** y los señores Senadores **Amaro, Lara Gilene, Michelini** (a partir de la hora 0 del dìa 17); **Penadés, Ríos** y **Sanguinetti.**

* (A partir de la hora 0 del dìa 17)

3) PROCESO DE ASOCIACION DE PLUNA CON LEADGATE INV. Y SOCIEDAD AERONAUTICA ORIENTAL, Y SUS CONSECUENCIAS

SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 10 y 14 minutos)

-En razón de la facultad que le otorga el artículo 119 de la Constitución de la República, la Cámara de Senadores tiene el agrado de recibir al señor Ministro de Economía y Finanzas, contador Danilo Astori, y al señor Ministro de Transporte y Obras Públicas, señor Víctor Rossi. Durante el transcurso de la sesión, escucharemos las preguntas que oportunamente el Miembro Interpelante, señor Senador Moreira, desee plantear.

Antes de comenzar, solicitamos a los señores Ministros que nos indiquen los nombres de las personas que los acompañarán en Sala.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Señor Presidente: nos van a acompañar, en calidad de asesores de ambos Ministros, el Director de PLUNA, doctor Javier Gomensoro; el Director de la Asesoría Macroeconómica del Ministerio de Economía y Finanzas, economista Fernando Lorenzo; el Director General del Ministerio de Transporte y Obras Públicas, escribano Gustavo Fernández, e integrantes del Directorio de PLUNA Ente Autónomo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Corresponde votar la comparecencia en Sala de los mencionados asesores.

(Se vota:)

- 24 en 24. **Afirmativa.** UNANIMIDAD.

El Senado invita a pasar a Sala a los asesores de los señores Ministros de Economía y Finanzas y de Transporte y Obras Públicas.

(Ingresan a Sala los señores asesores)

-Tiene la palabra el Miembro Interpelante, señor Senador Moreira.

SEÑOR MOREIRA.- Muchas gracias, señor Presidente.

Agradezco la presencia en Sala de los señores Ministros, de los señores Subsecretarios y de sus asesores. Entiendo que esta convocatoria es pertinente, ya que se realizó accionando el mecanismo de contralor parlamentario establecido en el artículo 119 de la Constitución de la República; contó con la firma de los 11 señores Senadores del Partido Nacional y de los 3 señores Senadores del

Partido Colorado, y con el voto de 30 Senadores del total de 31 integrantes del Cuerpo. Además, considero que todos hemos coincidido en la conveniencia y oportunidad de activar este mecanismo de contralor parlamentario.

Como es bien conocido, el llamado a Sala se vincula a este complejo proceso de asociación de PLUNA con dos empresas privadas: Leadgate Investment y la Sociedad Aeronáutica Oriental (SAO), que tuvo origen en el año 2006, culminó en 2007 y actualmente se encuentra en pleno proceso de ejecución. No escapa al conocimiento ni a la comprensión de ningún observador atento en el Uruguay, la situación actual de esta aerolínea de bandera nacional, que ya tiene más de 70 años de existencia y está atravesando una serie de problemas graves que hacen temer por su futura viabilidad.

Se ha cancelado una ruta histórica y tradicional que PLUNA ha venido cumpliendo desde hace unas dos décadas; me refiero, concretamente, a la ruta a Madrid. La suspensión de los vuelos se anunció en el mes de julio y se hizo efectiva hace una semana. Por lo tanto, PLUNA no vuela más a Madrid, ya se desarmaron sus oficinas y sus funcionarios, incluyendo a los gerentes, fueron trasladados a otras sucursales de la aerolínea. De manera que podríamos decir que estamos ante un hecho aparentemente consumado, aunque no lo podemos confirmar. De todos modos, seguramente los señores Ministros informarán al respecto.

Como consecuencia de lo que se anuncia y de que los señores Ministros han expresado su discrepancia en cuanto a la decisión estratégica de suspender estos vuelos, se inició un mecanismo de conciliación y arbitraje, previsto en uno de los contratos suscritos entre el Estado uruguayo, PLUNA Ente Autónomo, y los dos socios privados. La conciliación y el arbitraje comenzaron hace unos diez días, por lo que, en este momento, están en curso y aún no ha habido resultados.

Por otra parte, también es de conocimiento público que los trabajadores de PLUNA están realizando movilizaciones gremiales con paros perlados. Por lo tanto, puede decirse que estamos ante una situación de preconflicto sindical.

Asimismo, se han hecho declaraciones por parte de los señores Ministros, de los Directores de PLUNA y de los nuevos socios, en el sentido de que se siguen registrando pérdidas operativas muy cuantiosas. Tenemos información, que después vamos a dar, respecto de las pérdidas -solicitamos un pedido de informes al señor Ministro Rossi, que nos fue contestado la semana pasada- ocurridas en el período del Ejercicio 2007, en el cual la sociedad panameña Leadgate Investment asume la gestión de PLUNA.

Nosotros estamos muy tranquilos, señor Presidente, porque venimos hablando, interesándonos y cuestionando algunos aspectos fundamentales de este proceso de asociación desde su mismo comienzo. En una sesión de la Comisión Permanente, que tuvo lugar el 5 de febrero del año 2007, dejamos planteadas una serie de preocupaciones y formulamos interrogantes y cuestionamientos, en un momento en que todavía no se había firmado ningún contrato. Creo que en ese entonces había un preacuerdo -no sé si verbal o escrito- que los Ministros habían anunciado por todos los medios masivos de comunicación. Por lo tanto, me parece oportuno -y creo que será reconocido por todos- que hoy estén presentes en Sala los dos señores Ministros.

Días pasados, en la Comisión de Transporte y Obras Públicas polemizábamos con el Ministro Rossi respecto a las responsabilidades emergentes en todo este proceso de asociación. El señor Ministro nos manifestó que se sentía único responsable de todo este tema, pero nosotros discrepamos con su punto de vista porque, sin perjuicio de que no hay ninguna duda de que estamos ante una temática relativa al transporte aéreo, también es cierto que el señor Ministro de Economía y Finanzas ha jugado un rol tan principal, protagónico y decisivo como el que le cupo al Ministro del ramo. Tan es así que cuando convocamos al señor Ministro de Transporte y Obras Públicas a la Comisión Permanente, el 5 de febrero de 2007, el señor Ministro de Economía y Finanzas concurrió voluntariamente, sin ser invitado, y habló con enorme entusiasmo, brindando su apoyo a todo lo que se estaba haciendo en aquel entonces -posteriormente daré lectura a algunas de sus declaraciones-, asumiendo todas las responsabilidades que derivarían de la contratación. Posteriormente, concurrió el señor Subsecretario de Economía y Finanzas, economista Mario Bergara, no sólo a la Comisión de Transporte y Obras Públicas del Senado, sino también a una sesión que este Cuerpo, en régimen de Comisión General, celebró en octubre del año pasado. Por otra parte, el propio contrato de suscripción de acciones, del 12 de febrero, fue firmado en el despacho del señor Ministro de Economía y Finanzas; hay fotos que registran esa instancia, una ocasión muy formal en la cual los dos Ministros firmaron por el Estado uruguayo, persona jurídica mayor que es tan parte de este negocio como PLUNA Ente Autónomo, en nombre del cual firmaron los dos Directores aquí presentes.

Por consiguiente, señor Presidente, no hay ninguna duda en cuanto a que existe una responsabilidad compartida y que por tal motivo es procedente la convocatoria de ambos Ministros. En función de lo que acabo de expresar, puede descartarse que el Partido Nacional esté persiguiendo algún propósito de tipo político menor o preelectoral; por el contrario, estamos pidiendo las explicaciones y requiriendo los informes que el Parlamento debe solicitar, en tanto ello forma parte de sus atribuciones y del equilibrio de Poderes.

Señor Presidente: el proceso de asociación comienza en febrero del año 2006 sin que casi nadie tuviera conocimiento de ello, al menos en lo que tiene que ver con la selección de los posibles candidatos para adquirir una parte del paquete accionario de PLUNA. Tengo en mi poder la versión taquigráfica de la sesión de la Comisión Permanente en la que el

Presidente de PLUNA Ente Autónomo, señor Carlos Bouzas, nos explicó con lujo de detalles cómo se contrató. Como todos saben, hubo un intermediario -lo que ahora se llama un "broker"-, Ficus Capital, cuyo titular es el señor Paul Elberse, quien se ha hecho muy conocido en el ambiente empresarial y político del Uruguay. Vale recordar que fue Gerente del Banco Comercial en la era posterior a los hermanos Röhm y luego lo fue también del Nuevo Banco Comercial. En todos los casos, han sido características las excelentes retribuciones que percibió. Al respecto, recuerdo que cuando el señor Ministro Rossi concurrió a la Comisión Permanente, mencionó que este señor ganaba entre US$ 33.000 y US$ 35.000. Finalmente, lo despidieron y al Estado uruguayo le costó US$ 1:500.000 de indemnización.

Indudablemente, el señor Paul Elberse, de origen holandés, es un hombre muy hábil y en aquel momento decidió ofrecer sus servicios al Directorio de PLUNA, que entonces estaba presidido por un representante de VARIG, el doctor Martín Labat, aunque VARIG estaba en franca retirada, fundida y mucho más preocupada por lo que pasaba en el mundo que por lo que sucedía con sus intereses en PLUNA. Por otra parte, la gerenciación de PLUNA ya estaba a cargo de PLUNA Ente Autónomo; desde junio de 2005 se había designado como Gerenta a la señora Elina Rodríguez, quien había sido Presidenta del sindicato OFP, y era ella quien gerenciaba la compañía. En consecuencia, creo que el rol protagónico en la dirección de los asuntos sociales lo tenía PLUNA Ente Autónomo. VARIG conservaba formalmente el 49% del paquete accionario; el 2% pertenecía a los hermanos Mesa; el 0,31% lo tenían los empleados de PLUNA y el resto, el Estado uruguayo.

Si mal no recuerdo, el 20 de febrero de 2006 el señor Elberse ofreció sus servicios. Al respecto, hay dos actas sucesivas del Directorio, por lo que podemos constatar que no hubo ninguna otra reunión entre ambas. Lo cierto es que, a los 22 días, se resolvió contratar en forma exclusiva al señor Elberse para el proceso de asociación que tenía que ver con las acciones de PLUNA Ente Autónomo, ya que lo relativo a VARIG iba por cuerdas separadas. Posteriormente se fue resolviendo el tema de las acciones de Varig y culminó el proceso de selección de ofertas realizado por este "broker", durante el cual se dice que se entrevistó a setenta, ochenta o noventa interesados. En realidad, eso no lo sabemos exactamente porque no conocemos si hay documentación sobre el proceso. Finalmente, si no me equivoco, de un total de nueve ofertas quedaron seis que eran vinculantes, ya que las otras tres no lo eran. Hace un año y medio hicimos notar que algunas ofertas no parecían de competidores sino de gente con intereses comunes o, por lo menos, con vínculos muy estrechos. No hay que olvidar que entre las ofertas presentadas estaba la de Leadgate Investment, que es una empresa panameña cuya cabeza visible está compuesta por ciudadanos argentinos, al igual que el grupo Advent, que es el que adquirió el Banco Comercial. La cabeza visible de Leadgate Investment es Matías Javier Campiani, mientras el Presidente del Banco Comercial, grupo Advent, es Matías Eduardo Campiani, padre de Matías Javier, aunque puede ocurrir que padre e hijo compitan, porque eso nunca se sabe con certeza.

En el caso que nos ocupa también figuran un señor Raúl Rodríguez y el señor Varsavsky, que terminaron asociándose para conformar esta empresa Leadgate que ahora aparece con el nombre de Leadgate-SAO. Precisamente, la sigla SAO significa Sociedad Aeronáutica Oriental y pertenece al señor Raúl Rodríguez -que mencioné anteriormente-, que es uruguayo y que de acuerdo con la información que poseemos, no tiene bienes ni solvencia para invertir; la única condición que determinó su incorporación a la empresa es la de ser uruguayo porque, como se sabe, la ley y el régimen de bandera requieren que un determinado porcentaje del paquete accionario pertenezca a un ciudadano de nuestro país. Solamente por esa razón el señor Raúl Rodríguez aparece como integrante de la empresa y como poseedor de alrededor de un 35% del paquete accionario aunque, como dije, su participación es una mera ficción establecida para conservar el régimen de bandera nacional.

En su momento dijimos que no nos parecía competitivo, abierto y claro el proceso de selección que se llevó a cabo. El propio Tribunal de Cuentas observó ese proceso de asociación y determinó que no se trataba de un proceso competitivo, que no había igualdad entre los oferentes y que no se sabía exactamente cuáles eran las condiciones establecidas. Incluso, recuerdo que hasta la prensa de izquierda -y cito como ejemplo el caso de Samuel Blixen, periodista de "Brecha"- calificó de turbio y poco transparente todo este proceso de selección. En lo personal, no quiero ir tan lejos, pero obviamente el procedimiento no fue competitivo.

En este punto quiero recordar cuando PLUNA se asoció con VARIG; a pesar de que le fue mal, no se pude negar que en aquel momento se hizo una licitación pública internacional con requerimientos muy severos. De acuerdo con esas exigencias había que tener experiencia, millones de kilómetros recorridos y una solvencia que, lamentablemente, al final se evaporó. Sin embargo, reitero que igualmente se llevó a cabo una licitación pública internacional con determinadas condiciones. Sin duda, se trató de un procedimiento muy diferente a este, ya que Leadgate, la empresa panameña con domicilio jurídico en la Ciudad Vieja, tenía como antecedente -en realidad el antecedente es de Campiani, porque Leadgate no estaba en ese negocio- haber gestionado una fábrica de productos lácteos en mi pueblo, Nueva Helvecia. Me refiero a la ex Parmalat Uruguay, que también había quebrado como consecuencia de que sus negocios en el mundo estaban en bancarrota, y esta gente, que sabe manejarse muy bien desde el punto de vista financiero, en corto tiempo logró una muy buena diferencia, a pesar de que, según se me ha dicho, su aporte en dinero fue casi nulo.

De todos modos, aunque les haya ido bien en eso, no acreditaban idoneidad en el negocio aeronáutico; a mi juicio tampoco la tenían en el negocio de los lácteos, pero en ese caso les fue bien porque se trataba de una actividad

de otra naturaleza y de una intermediación rápida. No hay que olvidar que Campiani, que es un hombre al que le gusta hablar -es muy verborrágico-, define a Leadgate como un conjunto de personas que reestructuran empresas con dificultades y después las venden. Eso fue lo que hicieron con Parmalat, y aunque espero que no sea lo que pase en este caso, hay una serie de elementos que nos pueden llevar a pensar que ese fue, en definitiva, el objetivo propuesto.

En su momento nosotros cuestionamos la iniciativa y le preguntamos al señor Ministro quiénes eran estos inversores -me refiero a la sociedad panameña-, qué antecedentes tenían y cuál era su solvencia. No ignoramos que resultaba muy complejo asociar a una empresa que en ese momento estaba quebrada, porque no podemos decir que se trataba de una empresa floreciente, ya que ciertamente tenía gravísimos problemas y un pasivo sobre el cual en este mismo Senado se polemizó. Recuerdo que en aquellos momentos se discutió cuánto le había costado al Estado uruguayo la asociación con VARIG. El señor Bouzas afirmó que ese pasivo había alcanzado una cifra de US$ 145:000.000 y el señor Senador Alfie, que realmente sabe de estos temas, manifestó que lo que había perdido el Estado uruguayo en la asociación con VARIG de ninguna manera había llegado a una cifra de tal magnitud, sino apenas a los US$ 20:000.000. Por esa razón voy a dejar este asunto para que lo trate el señor Senador Alfie, que sin duda es un entendido en estos temas.

De todas maneras, la situación era compleja y debemos reconocer -porque no venimos aquí a hacernos los tontos- que no era fácil resolverla. Obviamente, era necesario extremar los esfuerzos para que, de conseguir un socio después de haber puesto tanta plata, por lo menos ese socio fuera bueno. Por esa razón preguntamos si la gente de esa empresa era solvente, a lo que el Ministro Rossi nos contestó que lo era, y nos mencionó muchos nombres -aclaro que tengo en mi poder la versión taquigráfica de aquella sesión- con importantes currículos y cifras de negocios inmobiliarios en los Estados Unidos por US$ 3.000:000.000 y US$ 10.000:000.000. Incluso, el señor Elberse, que también es muy gráfico al hablar, dijo que la gente de Leadgate venía con "una bolsa de plata". Recuerdo que pensé que si efectivamente venían con una bolsa de plata y era cierto todo lo que se decía, estábamos salvados; si esa gente estaba interesada en nuestra vieja aerolínea podía resolver el problema, porque tenía plata y en caso de que en algún momento se dieran contingencias desfavorables, como por ejemplo la suba de los combustibles o la quiebra de otras aerolíneas, podían afrontar la situación. Por ejemplo, ahora el precio del combustible bajó US$ 50 y quizás pueda bajar US$ 20 más, pero también tiene subas, y esos altibajos que se dan en los negocios sólo los pueden salvar quienes tienen fondos y capacidad suficiente.

Recuerdo que en aquella oportunidad el Ministro Rossi dijo que más que contento, se sentía aliviado por la asociación de PLUNA con esa empresa. Concretamente, el señor Ministro manifestó que se habían manejado con algunos antecedentes presentados por ellos, pero que ese proceso debía culminar con los compromisos por parte de cada uno de los integrantes del consorcio, de quienes los apoyan financieramente y de las cartas bancarias que confirmaran su solvencia. Asimismo, mencionó nombres y cifras, a las que ya he hecho referencia. Posteriormente, el Ministro Rossi aseguró que se iban a realizar determinadas comprobaciones. Sin embargo, resulta que más adelante Campiani cambió de nombres y cita a Fulano, Mengano, etcétera; pero todo eso ya no importa.

Para que quede bien claro y lo que voy a decir mantenga el énfasis que quisieron dar los Ministros, voy a leer algunos pasajes de sus exposiciones, que en ese momento también a nosotros nos tranquilizaron. Cuando el 4 de enero de 2007 la asociación se presenta en sociedad, en la página de la Presidencia de la República apareció una crónica de ese proceso. Voy a leer esto porque es bueno que refresquemos nuestra memoria sobre algunos aspectos. Concretamente, la página web decía: "PLUNA recibió US$ 177 millones de capitalización. Esta inversión llegó a través de un acuerdo firmado entre el Gobierno, PLUNA S.A., PLUNA Ente Autónomo y un Consorcio formado por capitales alemanes, norteamericanos y argentinos (Leadgate Investment)".

En la página web, se continúa diciendo: "Esta Compañía fue seleccionada a partir de la oferta realizada por un broker internacional contratado por el Estado, quien recibió seis ofertas iniciales".

Después, en donde dice: "Declaraciones a la Prensa del Ministro de Transporte y Obras Públicas, Víctor Rossi y el Ministro de Economía y Finanzas, Danilo Astori", el Ministro Rossi anuncia que "hemos avanzado en la suscripción de un principio de acuerdo para la capitalización de PLUNA Sociedad Anónima". Asimismo, expresa que "en un lapso de tiempo que no va a ser mayor de sesenta días, seguramente va a ser menos" -dice- "se va a poder ir a la firma de los documentos definitivos y a partir de ahí el gestionamiento de la empresa pasará a ser ejercido por este grupo" [...] "que tiene como objeto principal convertir a PLUNA Sociedad Anónima en una empresa que compita en la región y que pueda extender servicios a otros puntos del mundo". Agrega que "para ello está prevista una inversión muy importante, una inversión que en distintas formas llegaría a los 177 millones de dólares", parte de los cuales serviría para integrarlos y otra se utilizaría como garantía.

El señor Ministro Astori complementa y abunda en detalles respecto de este tema. El 4 de enero, decía: "Muy brevemente, complementando lo que decía el Ministro Rossi, quiero decirles que el Ministerio de Economía ha venido trabajando permanentemente en este proceso, y quiero destacar cuatro características que ya ha mencionado el Ministro Rossi pero sobre las que me parece conviene poner énfasis. En primer lugar la profesionalidad con la que se ha manejado el desarrollo del proceso cuya etapa hoy estamos definiendo para pasar a las subsiguientes. El hecho de hacerlo profesionalmente es muy importante, porque

asegura la búsqueda y el hallazgo de un buen resultado, a la luz del objetivo que estamos percibiendo. Cuando estas cosas no se hacen de esta manera, generalmente terminan mal, terminan con problemas que surgen, a veces con previsión, a veces imprevistamente, y frustran una experiencia de este tipo. En este caso está sucediendo todo lo contrario; profesionales de primera línea están participando en el desarrollo de esta búsqueda y seguramente este es un proceso que va a culminar con buenos resultados para el país". Se trata de un anuncio positivo y estimulante.

El señor Ministro Astori, continuaba diciendo: "La segunda característica que yo quiero destacar es que está propuesta y seguramente se va a lograr una transformación total de nuestra línea aérea de PLUNA, no sólo jerarquizándola como línea fundamental en la región, sino además propulsándola como línea fundamental para constituir puerta de entrada y de salida de pasajeros originados y destinados en Europa y en Estados Unidos, lo cual por muchas razones tendrá un impacto directo e indirecto importante en nuestra economía.

Y finalmente, la jerarquización del trabajo de carga como parte de esta transformación total, habrá una de las aeronaves de mayor porte que va a estar destinada exclusivamente a los servicios de carga y particularmente constituir el operador de carga de preferencia para el puerto libre de Montevideo que es una figura que existe desde hace muchos años y está en vigencia y ha traído, ha contribuido a incrementar notablemente el volumen de trabajo en el Puerto de Montevideo, cosa que se ve a simple vista". En realidad, se refería al régimen de puerto libre en el Aeropuerto de Carrasco.

Proseguía señalando: "El tercer punto que yo deseo destacar es la incorporación de 20 aeronaves nuevas a PLUNA, 20 aeronaves que estarán constituidas por un conjunto de cinco -como decía recién- de porte mediano y largo, esto es para operaciones importantes," -en principio, son las de los Estados Unidos y de Europa- "y otros de porte regional 15 más de porte regional, que son precisamente las que estarán más vinculadas al tráfico aéreo en la región.

Y finalmente el volumen de la inversión que ya informó el Ministro Rossi, un volumen importantísimo para, no sólo la compañía PLUNA, de modo de asegurar la solidez de sus operaciones en su futuro sino también para la propia economía uruguaya en su conjunto, una inversión de 177 millones de dólares en dos años, tenga el destino que tenga es para el Uruguay una inversión muy importante; en este caso una garantía de la fortaleza con la que operará la compañía en el futuro".

Luego explicaba cómo se aportarían los US$ 177:000.000 de esa inversión tan importante: "Hay una suscripción de capital inmediata de 15 millones, luego otros 10 millones aportados mediante líneas de créditos ya comprometida, y el resto -o sea 152 millones-, es un financiamiento que está fuera de balance para permitir la incorporación de las 20 aeronaves de las que hablábamos hoy.

Repito, cinco de porte mediano a grande y otras quince de porte regional. Las operaciones serán hechas mediante leasing, en algunos casos leasing operativo, lo que da la opción a compra de la aeronave, a la adquisición y a la incorporación al activo de la sociedad y las otras por medio de la modalidad de leasing financiero".

Al leer esto creímos -como seguramente todos los uruguayos- que PLUNA al fin saldría adelante, porque había encontrado un inversor que, efectivamente, venía con la bolsa de plata que mencionaba el señor Elberse. Sin duda que US$ 177:000.000 es mucha plata, como inversión y garantía, no sólo en el Uruguay sino en cualquier parte del mundo. Con US$ 177:000.000 PLUNA andaría bien y, además, volaría a los Estados Unidos y también ampliaría sus frecuencias a Madrid.

Lamentablemente, muy poco de lo anunciado se cumplió. Se dice que se invirtieron los US$ 15:000.000. Esa carta de crédito tenía una vigencia temporal hasta que se colocaran los otros US$ 10:000.000, aunque en realidad se trataba de US$ 15:000.000. Pero transcurridos dieciséis meses de esos hechos, no se ha tenido noticia de los US$ 152:000.000. Lo que se anunció fue negado, devastado por la realidad superveniente.

Se firmaron contratos en los que se advierte una evolución que quiero repasar, porque me parece que es uno de los puntos centrales del negocio, dicho esto al margen de las declaraciones. A veces se dicen cosas que, con la mejor buena fe se pueden acreditar, pero después se debe escribir lo que se acuerda, y hay que firmar y comprometerse. En el Uruguay, los contratos obligan a las partes como la ley misma y este es un país en el que la seguridad jurídica es un valor esencial, a pesar de que el señor Campiani dice que aquí no la hay. El otro día, el Presidente de PLUNA decía en un comunicado que la comunidad internacional nos observa porque no hay seguridad jurídica en el Uruguay. ¡Qué sé yo! Depende de cómo se lo mire; él no se podría quejar de lo que sucede.

Con respecto al famoso plan de negocios, queremos decir lo siguiente. La compra de las veinte aeronaves está anunciada pero no definida. El artículo 14 del contrato del 12 de febrero establece que Leadgate implementará el plan de negocios como está descrito en el Anexo IV. Precisamente este último es el citado plan de negocios. Quiero aclarar que todos los Anexos, por un artículo del contrato, forman parte integrante de éste y obligan a las partes, aunque acá se haya dicho lo contrario. Lo mismo sucede cuando se realiza el inventario de un bien; el inventario forma parte del contrato y las responsabilidades que surgen son consideradas en aquél. Entonces, el plan de negocios debe tomarse en cuenta. Se estima una financiación externa aproximada de US$ 152:000.000 "off balance sheet", en la medida en que el resultado del "due diligence" y el análisis de recomendaciones posteriores de los consultores lo habiliten.

También se dice que Leadgate realizará sus mejores esfuerzos con el objeto de implementar el plan para los primeros cien días, que se adjunta como Anexo V y que forma parte del contrato, como se establece en su artículo 23.2. Prescribe que todos los Anexos referidos en cualquiera de las Secciones de este acuerdo forman parte integrante de él a todos los efectos legales.

Reitero, pues, que queda claro que los anexos forman parte del contrato.

¿Qué decía el plan de negocios de Leadgate? Se trata del plan de negocios que ofertó para ganar este proceso -que, se dice, fue competitivo- y por lo cual, en definitiva, se le dijo que sí, que se quedara con el 75% de las acciones de PLUNA en las condiciones que Leadgate proponía. Por esa razón se aceptó y es así porque se trata de una obligación contractual.

Tengo en mi poder algunos materiales sobre el plan de negocios de PLUNA, donde se muestra que existía un plan para los primeros cien días. Si no recuerdo mal, el señor Subsecretario Bergara hizo una previsión para los meses de mayo y junio, del orden de US$ 5:500.000 de pérdidas. Se hizo una auditoría para saber el estado de PLUNA, que inicialmente iba a demorar sesenta días pero que luego se prolongó por cinco meses. Mientras tanto, PLUNA seguía perdiendo, seguíamos bancando la pérdida de los negocios sociales y a quienes más les convenía la demora era a los compradores. El plan de negocios "PLUNA, orgullo de volar", presentado como parte de la oferta vinculante por PLUNA S.A., preveía un esquema para los primeros cien días. Allí decía, precisamente, que en los primeros cien días debía comenzar a ejecutar un plan de rentabilización de manera inmediata para maximizar la posibilidad de éxito, revirtiendo la actualización de pérdidas, etcétera. Allí se presentaba el equipo, se decía que en cien días las cosas se iban a nivelar y que PLUNA iba a dejar de dar pérdidas; sin embargo, esto cambió: de cien pasamos a doscientos, a trescientos y seguimos perdiendo.

En el plan aparecen cuatro pilares fundamentales y muchos dibujos, pero también figura un resumen ejecutivo que, aunque bastante mal redactado, comienza diciendo: "Creceremos PLUNA, una compañía rentable con ventas de más de US$ 530:000.000 en el 2010". También expresa que al día de hoy, año 2006, PLUNA transporta 289.000 pasajeros; en el futuro -año 2010- trasladará 1:300.000. Por su parte, las ventas a diciembre de 2006 eran de US$ 91:000.000; en el futuro -año 2010- serían de US$ 531:000.000. El margen mostraba una pérdida de -18 y se pasaría a ganar 21.7. Los funcionarios eran 670 y pasarían a ser 1.320 en el año 2010.

En el resumen ejecutivo se señala que se transformará a PLUNA en la aerolínea más eficiente y de mayor crecimiento del Cono Sur y que desarrollarán cuatro negocios pilares: líder en el transporte de pasajeros para el Río de la Plata, operador de tráfico regional de mayor eficiencia, puerta de entrada y salida de la región de mayor conveniencia para los pasajeros de Europa y de los Estados Unidos, y operador de carga de preferencia para el puerto libre de Montevideo. Asimismo, se señala que se ampliará y estandarizará la flota; en el 2008 se invertirá un total de US$ 152:000.000 en el plan de modernización de la flota, adquiriendo 20 aeronaves y estandarizando un tipo de aeronave por segmento. Se refiere a 15 jets regionales Embrear 170 de Brasil -es decir, del MERCOSUR-; sin embargo, compramos siete Bombardier canadienses, aunque también se mencionaron cinco Airbus A330 para largo radio y carga.

A su vez, se habló de rentabilizar PLUNA en el corto plazo y, en principio, se manejaron cien días. En cuanto al plan de largo radio -debemos recordar que acaban de cancelarse los vuelos a Madrid-, en diciembre de 2006 se proyectaban sólo tres vuelos semanales entre Montevideo y Madrid, porque los horarios de vuelo no están coordinados para hacer conexiones regionales en el destino. Para el futuro, se pensaba en los vuelos diarios entre Montevideo y Madrid, con conexiones a través de aliados estratégicos hacia distintos puntos en Europa, África y Medio Oriente. Se proyectaron vuelos diarios a Miami con conexiones a través de aliados estratégicos hacia otros puntos de los Estados Unidos, Canadá, México y el Caribe. No se precisa con claridad cuándo se haría esto, pero después se establecen algunas cosas; se habla del "hub" regional, que es a lo que ahora se dedica, de los pasajeros que se van a transportar y de los asientos.

En la defensa de los intereses estratégicos del Uruguay, recuerdo que donde se puso más énfasis fue en el tema de la carga. Se habló del régimen de puerto libre del aeropuerto de Carrasco, que se transformaría en una de las mejores terminales aéreas de América del Sur ya que, además, al lado tiene la zona franca de Zonamérica, que puede ser un centro de distribución e incorporación de valor agregado a los productos que circulan en este lugar tan estratégico que es el Uruguay. Esta era una prioridad estratégica del plan de PLUNA pero, claro, para ello hay que tener aviones que transporten la carga. Se debía transformar la flota existente y adquirir aviones de carga. Se compraría un Airbus A330-200 carguero que, de acuerdo con este plan de negocios, estaría operando en agosto de este año; pero estamos en setiembre y creo que nunca se negoció nada con respecto a este Airbus, aunque quizás hoy nos anuncien que el avión está por llegar. Hasta ahora, sólo hemos visto comprar siete aviones Bombardier en los que, según se nos dice, no entran ni las valijas. Tanto es así, que se cobra US$ 20 por valija. En todos lados se nos dice que la capacidad de carga de estos aviones Bombardier es muy poca; precisamente, se utilizan en los Estados Unidos y en Canadá para vuelos de ejecutivos que viajan solo con un maletín, y no en centros de distribución regional. No soy un entendido en aviones ni he escuchado muchas opiniones sobre estas naves, pero creo que existe dificultad para conseguir repuestos y, aparentemente, en forma reiterada están sufriendo inconvenientes técnicos. No obstante, no voy a ingresar en ese tema porque, reitero, no soy un entendido, ni sé quién lo será en esta Sala.

En concreto, se adquirieron siete Bombardier y ahora no se transporta ninguna carga porque, además, se suspendió el vuelo a Madrid del 767 arrendado y los 737 están tirados en el aeropuerto de Carrasco. En síntesis, al día de hoy, la carga estaría eliminada, aun cuando se habló de este negocio. Inicialmente, se dijo que se maximizaría el aprovechamiento de la capacidad de bodega de la flota existente, pero es obvio que esto no se refería a los Bombardier, porque la bodega de estos aviones es para carga inteligente. He escuchado al señor Campiani hablar de la "smart", es decir, la carga inteligente; supongo que será algo así como un "courier" o un giro. El transporte de productos perecederos y de todo eso que para una aerolínea de primer nivel, como LAN Chile por ejemplo, constituye casi el 48% de sus utilidades y sus negocios, acá, en un lugar excepcional y estratégico para aprovechar los beneficios del régimen de puerto libre, no se da. ¿Por qué? Seguramente, porque para hacer esto hay que invertir plata y, quizás, el resultado del negocio no es tan inmediato ni se hace la caja tan rápido; habría que invertir, esperar, y hacer una proyección a mediano y a más largo plazo.

Sin duda, esta es una oportunidad estratégica formidable. Estoy analizando las estimaciones que se hacían; allí se decía que el negocio de carga se transformaría en un contribuyente significativo a las ventas totales, y que sus ventas crecerían más del 70% y llegarían a representar más del 20% de las ventas totales de PLUNA. Se estimaba -a mi juicio, las estimaciones que se hicieron eran excesivamente ambiciosas- que en el negocio de carga, en ventas netas íbamos a pasar de US$ 3:500.000, en el año 2006, a US$ 49:300.000 en 2008. Precisamente, voy a preguntar al señor Bouzas cuántos millones de dólares facturó PLUNA, por concepto de carga, en los primeros nueve meses de 2008. Debemos estar muy lejos de los US$ 49:300.000. Estas eran las previsiones que figuraban en el plan de negocios y lo que nos dijeron que se iba a hacer, a proyectar, a ejecutar y que forma parte de este contrato.

Entonces, tengo que conocer cuáles fueron las condiciones del contrato. En cuanto a la evolución y la estandarización de la flota, se hace referencia a quince Embraer, cinco Airbus y siete Bombardier de origen Canadiense. También se habla de las virtudes del Jet regional Embraer RJ170 y del Airbus. Asimismo, se explica detalladamente cómo se van a comprar y la inversión de US$ 152:000.000. En este plan de negocios sólo se cumplió con los US$ 15:000.000; con nada más. Los aviones son otros, son menos, y tampoco se pusieron los US$ 152:000.000. Lo que sí compramos fueron los siete Bombardier. Tampoco volamos más a Madrid y ni hablar de los Estados Unidos, para lo que se requiere categoría I y, por las declaraciones que he escuchado, parecería que no se han hecho las gestiones necesarias y que nos vamos a dedicar al tráfico regional. Por lo tanto, no se ha puesto dinero ni se han dado garantías, tema que consideramos esencial.

Reitero que se han hecho modificaciones y alteraciones sustanciales de lo que se pactó, en el contrato del 12 de febrero, en beneficio de Leadgate y en detrimento de los intereses del Estado uruguayo. Como consecuencia de ello, hemos asumido riesgos que en el primer contrato no estaban estipulados. A continuación voy a dar lectura a algunos artículos, porque me parece importante hacerlo, aunque quizás esto sea tarea de abogados. El artículo referente a las obligaciones del Estado comprendía una larga lista; es más, tal como señalé, parece un contrato de adhesión al revés, donde las obligaciones se establecían para el Estado, que es la parte más fuerte en esta negociación. Aquí la posición dominante la tuvo la sociedad panameña y no el Estado uruguayo que siempre ha honrado sus obligaciones, en las que el señor Ministro de Economía y Finanzas pone particular énfasis. ¡Vaya si el Estado uruguayo ha pagado y cumplido con sus obligaciones internacionales! La parte fuerte de esta negociación es el Estado uruguayo y no esta ignota sociedad panameña, Leadgate, en la que hay tres argentinos al frente, ya que los norteamericanos y alemanes han brillado por su ausencia. Los argentinos que siempre figuran son: Álvarez Demalde, Hirsch y, sobre todo, Campiani.

El contrato de 12 de febrero es minucioso, tiene muchas cláusulas, y al detallarse las obligaciones del Estado, en el literal K) se prescribe que deberá hacer sus mejores esfuerzos para reducir los costos de financiamiento para PLUNA en la implementación de su plan de negocios y realizar las gestiones necesarias para procurar -por ahora no nos venimos obligando a nada- la emisión de garantías subsidiarias adicionales del Estado que fueren convenientes en los procesos para la adquisición de aeronaves. Esta cláusula era programática, no obligaba. El Estado tenía que facilitar, hacer gestiones, hacer sus mejores esfuerzos. Además, ¿qué necesidad había de hacer más que eso, cuando esta gente era tan solvente? No había ninguna necesidad; es más; según el plan de negocios, iban a poner US$ 152:000.000. El plan de negocios decía: la garantía o la plata.

Por otra parte, el Estado uruguayo apenas sería titular del 25% del paquete accionario, mientras que ellos lo serían del 75%. Entonces, ¿cómo poner, nosotros, más garantía que ellos? Está en la tapa del libro: si soy el dueño del 25% no voy a poner más que aquel que tenga el 75% del paquete accionario. Este porcentaje ni siquiera daba para ir a medias. Pero esta negociación no resultó así sino todo lo contrario porque a ese contrato le sucede otro, fechado el 12 de junio, que se llama "Ajustes al cierre de la transacción", en el que hay un drástico cambio en la redacción y en las condiciones establecidas. En esos días leí algunas crónicas periodísticas que decían que se rompía el acuerdo y otras que no, pero se terminó estableciendo que, en relación a la adquisición y arrendamiento de aeronaves prevista en el plan de negocios y para facilitar su implementación se acuerda que PLUNA firmará una carta de aceptación de propuesta de adquisición, arrendamiento y leasing de aeronaves con el proveedor que designen los nuevos accionistas en los próximos tres días.

¿Qué significa esta cláusula? Acá tenemos un plazo perentorio; los nuevos accionistas dicen "vamos a comprar aviones Bombardier, Embraer o Chevrolet" y en tres días el

Estado tiene que decir que sí a todo. Entonces, me pregunto ¿por qué se pactó esa cláusula? Ni siquiera había necesidad de hacerlo porque son mayoría en el Directorio, ya que de 7, tienen 5 directores. Es decir que esto lo podían resolver hasta con una discusión en el Directorio. Sin embargo no fue así. Acá designan, compran y tenemos que decir que sí. Así fue que se compraron los Bombardier.

La misma cláusula establece el compromiso del Estado de garantizar el total del precio de la operación de compra, que fue de US$ 177:000.000. Además, en caso de ser necesario, se hará efectivo el pago del depósito no reembolsable requerido para su confirmación; esto corresponde a la seña, que también tenemos que poner nosotros. Dicho monto no excederá de US$ 750.000 y formará parte del monto que aportará el Estado para cumplir con equis cláusula. Miren la fuerza de lo que se establece: el Estado, que iba a procurar, facilitar y gestionar garantías subsidiarias adicionales, se compromete a otorgar a los proveedores de financiamiento -son los bancos, los que van a financiar la compra de los aviones- que PLUNA y los nuevos accionistas designen, una garantía soberana por el 100% del monto a financiar para la adquisición, arrendamiento y leasing de aeronaves en el momento oportuno y, a más tardar, a los 30 días corridos de haber recibido los nuevos accionistas la información necesaria. Asimismo se dice que las partes ratifican que este mecanismo que facilita el acceso de aeronaves para PLUNA, continuará su implementación hasta que se complete el plan de negocios acordado. Es decir que el Estado garantiza el 100% del precio de adquisición de los aviones, cuando anteriormente se habían pactado otras condiciones y somos titulares, apenas, del 25% del capital accionario de la compañía. A mi juicio, esto me parece algo desproporcionado.

Como contrapartida, PLUNA y los nuevos accionistas se comprometen a hipotecar o dar en fideicomiso de garantía el 100% de las aeronaves adquiridas con dicho financiamiento a favor del Estado para garantizar el cumplimiento de las obligaciones emergentes del financiamiento de la adquisición, arrendamiento y leasing de aeronaves, simultáneamente a la recepción de cada unidad. Por tanto, cada avión que llega se hipoteca a favor del Estado uruguayo. Asimismo, los nuevos accionistas otorgarán fianza solidaria para garantizar las nuevas obligaciones, que tendrá carácter subsidiario de la hipoteca, y su monto será hasta el 75% del valor de las operaciones que se garanticen. Las hipotecas siempre se pactan a favor del banco, como cuando se compra un auto, donde el banco lo prenda al adquirente. Sin embargo, en este caso no es así, porque luego de que el Estado garantiza, los aviones se hipotecan a favor del Estado.

Todos quienes hemos comprado algún bien con una hipoteca, sabemos que los bancos no nos prestan el 100% del valor porque se cubren; podrán prestar el 40%, el 50% o el 60%, dependiendo del bien de que se trate. En el caso de los bienes inmuebles, hay que conservarlos, y los aviones tienen un costo de mantenimiento fabuloso. Después vamos a hablar sobre una reclamación por el mantenimiento de aviones arrendados, que apareció en la prensa en el día de hoy. Quizás los aviones se deprecien notablemente; entonces, el Estado garantiza hasta ahí. También voy a referirme más adelante al contrato de la hipoteca, que el señor Senador Abreu ha estudiado minuciosamente y del cual puede dar cuenta.

Por otra parte, para garantizarnos algo más, se hace un contrato de prenda. No está solo la fianza solidaria de Leadgate, cuya solvencia seguimos sin conocer -porque una fianza sin solvencia no es nada-, sino que después se hace un contrato de prenda de las acciones. Es decir que hay otro capítulo de garantía de contrapartida y se prendan a favor del Estado las acciones de Pluna S.A. de las cuales son titulares, que se ejecutarían muy al final, después de que el Estado pagó y ejecutó las hipotecas. Por supuesto que hoy esas acciones deben valer cero o menos diez, pero si valieran algo está estipulado que esa prenda tiene una vigencia temporal, que se termina cuando se hipoteca el último Bombardier. ¿Por qué se estableció esto? Tal vez porque querían vender las acciones; pero si están prendadas, no pueden. Ese es el estilo de Leadgate: son reestructuradores de empresas para después venderlas y obtener una diferencia. Supongo que ese debe ser el objetivo; no encuentro otro. Ya llegaron cinco Bombardier -el primero llegó el 28 de marzo- y todavía faltan dos; en unos dos o tres meses ya no va a haber prenda de acciones. Pero no importa, porque esa garantía no vale nada.

Lo que llama la atención es el pacto: una prenda con vigencia temporal a la última hipoteca de los aviones. De modo que garantizamos, pero no soberanamente; esa estipulación debió ser modificada por una razón jurídica elemental. Para que el Estado garantice soberanamente obligaciones, se necesita una ley autorizante. El Tribunal de Cuentas objetó esto y lo señalamos aquí en su momento: no había ley autorizante. Al final, esto se terminó reconociendo; en la Comisión General que se realizó en su momento, el señor Subsecretario de Economía y Finanzas dijo que en tal caso garantiza PLUNA Ente Autónomo, porque por su ley de creación no solo responde por sus obligaciones con su patrimonio propio -que no tiene ninguno-, sino que hay garantía subsidiaria del Estado uruguayo. No sé por qué no se quiso pedir la aprobación de una ley; el Frente Amplio tiene mayoría absoluta en el Parlamento. Pero, sin duda, la aprobación de esa ley podría haber sido controversial. Entonces, se optó por el camino indirecto de establecer la garantía subsidiaria del Estado uruguayo. El resultado es idéntico.

Creo que hay muchos juristas que opinan que esto también es inconstitucional, porque PLUNA Ente Autónomo y el Estado están garantizando obligaciones de una empresa de derecho privado. Pero dejemos de lado los aspectos jurídicos. Personalmente, hice varios pedidos de informes sobre el tema de la garantía y cómo se terminó pactando, y en uno de ellos el Ministerio de Transporte y Obras Públicas me respondió lo siguiente: "La garantía fue otorgada por PLUNA Ente Autónomo en su carácter de socio de PLUNA Líneas Aéreas S.A. Con dicha resolución,

las partes dieron por cumplida la obligación presuntamente asumida". En realidad, el contrato fue firmado por el Estado, por los señores Ministros. No entiendo por qué se dice "presuntamente asumida"; no sé qué se puede presumir. Es un término que me llamó la atención.

Más adelante se dice lo siguiente: "No hubo variación de la cláusula original ni modificación del contrato original". Por mi parte, leí ese contrato y hablaba de procurar, facilitar y gestionar. No hubo modificaciones; es lo mismo. Se prevé la garantía soberana, y después, PLUNA Ente Autónomo. Y luego se dice: "Se cumplió con lo expresado por el señor Subsecretario de Economía y Finanzas y el Ministro de Transporte y Obras Públicas en la comparecencia en el Senado de la República el día 3 de octubre de 2007". Parece que aquí estuviéramos contratando. ¿Las declaraciones son fuente de Derecho? ¿Son vínculos contractuales? ¿Qué se quiere decir con la frase "se cumplió con lo expresado"? En aquel momento dije que no estábamos ante contratos, sino ante borradores, porque permanentemente había modificaciones, y siempre concediendo más a la contraparte. Entonces, en este caso la excepción de contrato no cumplido funciona a la inversa: incumple nuestro socio privado y nosotros le hacemos más concesiones. A mayor incumplimiento, mayores concesiones.

La excepción de contrato no cumplido se aplica cuando a una de las partes le incumplen, pero en este caso se da al revés: cada vez que incumplen, se les otorga más concesiones. Incumplen el plan de negocios, no hacen la inversión, no aportan el dinero, no ofrecen la garantía, y aun así nosotros garantizamos. Es más, cancelan el vuelo estratégico a Madrid. Entonces, venimos mal. La cláusula se volvió a cambiar.

Por otra parte, se dice que se pactaron salvaguardias. Recuerdo que se hizo toda una exposición respecto al tema de las salvaguardias, que eran alrededor de siete, y se habló de un poder de veto en el Directorio que íbamos a tener en determinadas decisiones. Incluso, se decía que las salvaguardias iban a asegurar que la empresa de bandera nacional operara sin riesgos y bajo un riguroso contralor que evitara perjuicios como los que vivió en el pasado reciente, una vez que dejó de ser operada por la empresa brasileña VARIG. ¿De qué riguroso contralor se estaba hablando? ¿De qué veto? Ya hemos abundado bastante sobre lo que se prometió y no se cumplió, en flota, en inversiones, en garantía, en destinos. ¿Cuál fue el poder de veto y el riguroso contralor que se dijo que se iba a ejecutar? Sinceramente, me gustaría saber cómo son las sesiones del Directorio de la nueva compañía. Me han dicho que se reúnen con el Directorio de PLUNA Ente Autónomo cada quince días, pero seguramente los Directores aquí presentes nos podrán informar al respecto. Es un tema que, realmente, nos preocupa y mucho, porque esto no viene bien. Si los negocios fueran viento en popa, la situación sería diferente, pero lo cierto es que vienen mal desde el arranque. Reconocemos que esto ya estaba mal, pero ahora estamos mucho peor que al principio, porque no solo pusimos muchísima plata, sino que garantizamos todo.

El problema es que no vamos a tener dónde resarcirnos; o, dicho de otra manera, ¿cómo nos vamos a resarcir? ¿Ejecutando la prenda de las acciones? ¿Ejecutando la hipoteca? ¿Rematando los aviones en subasta pública? ¿Ejecutamos la garantía de la fianza solidaria de Leadgate? ¿Qué vamos a ejecutar?

El tema me preocupa muchísimo, entre otras cosas, porque me imagino lo difícil que ha de ser este proceso de conciliación, sobre todo, cuando le dimos todas las cartas a Campiani. ¡Hasta esa garantía que se mencionó! Estaba mirando la garantía de US$ 177:000.000 que se acordó con el banco canadiense Nova Scotia y ¿saben cuál es la legislación y la jurisdicción aplicables? La del Estado de Nueva York. Compramos aviones canadienses, pero nos sometemos a las leyes del Estado de Nueva York y a la jurisdicción de sus tribunales, ni siquiera a los de Canadá. No; interviene la legislación aplicable de Nueva York. Así está puesto acá.

Para llegar a ejecutar estos aviones el documento contiene otras cláusulas -no quiero extenderme en esto- según las cuales podría pensarse que vamos a necesitar diez años, pero para hacer cualquier cosa primero hay que pagar.

Si tenemos lío con el Bank of Nova Scotia, entonces, habrá que ir a litigar a Nueva York. Esto va a costar unos cuantos pesos porque, a pesar de la crisis financiera, los bufetes neoyorkinos son más caros que en el Uruguay.

La pregunta es qué hacemos. La semana pasada hacíamos referencia al comunicado que emitió Leadgate: realmente, un atrevimiento. Al respecto, le dije al señor Ministro Rossi que me imaginaba lo enojado que estaría, pues yo, como uruguayo, estoy enojadísimo. Que venga este argentino a interpelarnos a los uruguayos y a retarnos, hablando de responsabilidad fiduciaria y ética, es inadmisible. Además, ¿qué quiere decir "responsabilidad fiduciaria"? He escuchado lo de responsabilidad ética, pero no de responsabilidad fiduciaria; reitero, nunca había oído este concepto. Pero son argentinos. Agrega también que si el Estado uruguayo considera que la operación a Madrid es estratégica -¡claro que la considera estratégica!, se ha dicho en todos los idiomas imaginables que lo es para conectar al Uruguay con el mundo desarrollado, para que vuelvan todos los uruguayos que están en España en aviones de su propia bandera y porque esta aerolínea de bandera nacional forma parte de nuestra tradición y la sentimos como propia-, nos ofrece la posibilidad de transferirnos la aeronave. ¡Como si fuera de él! Pero la aeronave es arrendada. Precisamente, se pagan US$ 550.000 por mes, sin embargo, graciosamente la transfiere, así como el personal asignado a la ruta, de tal manera que la opere el Estado, a través de PLUNA Ente Autónomo. De este modo, vamos a tener dos aerolíneas en vez de una. Nosotros tomamos la de Madrid, que al parecer da pérdidas, con el viejo avión 767 -ese que cambiaron por otro que era mucho mejor y que por lo que leí hoy nos ha costado una fortuna- y él se queda con el negocio bueno, o sea, el de los vuelos regionales, con los

aviones nuevos que garantizamos nosotros. Realmente, es un fenómeno “este tipo”. ¡Qué tupé! ¿Cómo llegamos a esta situación? ¿Cómo llegamos a permitir que se nos diga todo esto? No lo entiendo. ¿Es ingenuidad? ¿Es tan persuasivo este señor?

Asimismo, expresa que estamos siendo observados por la comunidad internacional -están presentes los ex Cancilleres Opertti y Abreu que conocen bien estos temas- y que se busca seguridad jurídica, previsibilidad y racionalidad. En mi opinión, seguridad jurídica es todo lo que faltó en este negocio, sobre todo, para nosotros, porque las seguridades se establecieron para los otros y hoy estamos muy mal posicionados.

¿Y los aportes que hemos hecho? Me gustaría referirme a esto porque respecto a los aportes y al pasivo no he recibido ninguna respuesta. La semana pasada, en la Comisión de Transporte y Obras Públicas del Senado, consultamos al señor Ministro Rossi y al señor Bouzas sobre el pasivo, los resultados de los balances -si los había-, el presupuesto para el año 2008, pero no se nos contestó porque, a pesar de que lo habían solicitado al Directorio en dos o tres oportunidades, no lo habían recibido. ¡De modo que no conocen las cifras! Por lo tanto, no sabemos qué es lo que está pasando. Lo seguro es que estamos garantizando US$ 177:000.000. ¿Pero cuánto pusimos? De pronto me equivoco -en ese caso solicito que me corrijan-, pero según las observaciones del Tribunal de Cuentas las cifras del año pasado por concepto de transferencias serían las siguientes: abril, tres partidas equivalentes a US$ 23:595.501; junio, US$ 28:374.072; noviembre, US$ 1:500.000; y diciembre, US$ 7:081.531, que totalizan US$ 60:551.104, transferidos desde el Ministerio de Economía y Finanzas -PLUNA Ente Autónomo, en definitiva, con fondos de Rentas Generales- a la compañía por concepto de reintegro de capital. Reitero, US$ 60:551.104 de transferencias por reintegro de capital, porque en el contrato del 12 de febrero estaba pactado que se dejaría a PLUNA con un patrimonio positivo de US$ 1:000.000. En otras palabras: para dejar la empresa “limpita” y con un patrimonio, fue necesario hacer todas estas transferencias.

¿Cuánto puso Leadgate? ¿Cinco y después diez? Pero, ¿además maneja una caja? Lo digo porque, según lo que figura en el giro, quedó con una caja de US$ 90:000.000, pero como no sabemos los resultados de los activos, de los pasivos y de los balances, en definitiva, no se sabe.

Esta mañana la Secretaría daba cuenta de la respuesta a un pedido de informes que quien habla había remitido al Ministerio de Transporte y Obras Públicas en el mes de febrero y, a pesar de que se había reiterado, la respuesta llegó la semana pasada. Concretamente, un pedido de informes refiere a la compra del Argentino Hotel de Piriápolis, tema sobre el cual también conversamos en la Comisión con el señor Ministro porque, al parecer, se va a adelantar la opción de recompra de la nuda propiedad, en cuyo caso será necesario poner $ 235:000.000 que, más los intereses y como ahora el dólar subió, equivaldrían a US$ 13:000.000. Preguntamos en qué radica el interés del Estado uruguayo en adelantar la opción de recompra, sobre todo, cuando al tratarse de la nuda propiedad no tendríamos derecho al uso y goce. Entonces, en verdad, no sé para qué nos sirve esta operación que tenía como límite el 30 de junio de 2009. Lo cierto es que vamos a poner más plata.

Me pregunto también si toda esa plata será destinada a amortizar el préstamo del Banco de la República y a pagar la deuda que PLUNA mantiene con ANCAP -me refiero a la deuda vieja-, o si se va a volcar algo en el giro. Quiero preguntar esto porque acá la disposición y la disponibilidad de todo lo que ingresa la tienen los nuevos accionistas; nosotros, no tenemos ninguna y tampoco sabemos cómo quedamos respecto al “cash flow”, o sea al manejo de la caja diaria que, por cierto, es mucha, porque PLUNA vende pasajes todos los días y cobra muchas cosas al contado. Ahora se cobran hasta las valijas y por ese concepto -me lo dijeron, no sé si es verdad-, en Buenos Aires ingresan US$ 3.000 diarios.

Se vendió la sucursal de Buenos Aires, allí donde había estado la empresa ONDA. El señor Presidente, al igual que quien habla, es medio veterano y por eso recordará muy bien ese detalle. Estamos hablando de Florida y Lavalle. ¡Qué lugar! ¡Y vendimos esa sucursal! Además se dijo, entre otras cosas, que se vendió porque era muy grande. En muchísimos años no se vendió, pero ahora llegaron estas autoridades y “clink, caja”, la vendieron en US$ 1:201.000, cuando se habla de un valor contable de US$ 1:300.000 o algo más. Ciertamente, tengo un listado de bienes inmuebles de PLUNA S.A., y esta sucursal era la más valiosa de todas. Como se sabe, hay otros locales en Buenos Aires, en Porto Alegre y también en San Pablo, por ejemplo, pero el de Florida y Lavalle -reitero- era el que valía más. La tasación que figura en el listado de bienes y activos -está en ese libraco que los Ministros nos dejaron-, era de US$ 1:575.000 y fracción, en el año 2006, pero todos sabemos que el precio de los inmuebles subió bastante desde entonces. Se dice que se hizo una tasación, pero todos sabemos que el valor contable, generalmente, es mucho menor. Reitero que se ha dicho que hubo una tasación; seguramente la debe haber encargado Campiani, en Buenos Aires.

Evidentemente, este es un tema que ha tenido mucha difusión. Días pasados, tuve oportunidad de escuchar hablar al Presidente de PLUNA S.A. en un programa del periodista Ignacio Álvarez. Se le preguntó por la venta de la sucursal en Buenos Aires, a lo que respondió que, efectivamente, se había vendido. Cuando se le inquirió sobre el precio, contestó que fue de US$ 1:000.000. No sé, pienso que se le habrá olvidado mencionar los US$ 201.000 -aclaro, por las dudas, que tengo esta entrevista grabada- o pudo haberse equivocado. Pero nos preguntamos por qué o para qué se vendió esa sucursal en Buenos Aires, en este momento, con un negocio en el que se está mirando hacia adelante. Al fin, parece que esto no importa. Entonces, ¿después qué? ¿Vamos a vender la sucursal de Punta del Este, la de Porto Alegre y todas las demás? Esto, si acaso

alguna de estas ya no se ha vendido; a lo mejor eso ya ocurrió, y quien habla no lo sabe. Personalmente inquirí sobre esta cuestión en el mes de febrero, pero no recibí respuesta sino hasta ahora, en que las cosas han llegado a tal punto, que hay que empezar a hablar.

En fin, ¿cómo está hoy PLUNA S.A.? Esto es lo que queremos escuchar del señor Ministro porque, hasta ahora, seguimos sin saber dónde estamos parados. Se dice que se continúa perdiendo entre US$ 1:500.000 y US$ 3:000.000. ¡Vaya si esta será una pequeña diferencia! El "spread" es de US$ 1:500.000. También solicité informes sobre este punto y la semana pasada recibí dos respuestas. Hablando más concretamente, pregunté sobre el estado del pasivo actual de la empresa y recibí una contestación que me dejó más confundido de lo que estaba al principio. Desde el Ministerio de Transporte y Obras Públicas se me contestó que el pasivo de PLUNA S.A., como el de toda empresa, era dinámico, y ahí terminó la respuesta.

(Hilaridad)

-Obviamente, el pasivo no es estático. En fin, esa fue la única contestación que se me dio. Y con referencia al pasivo con ANCAP -este es otro tema-, se señaló que el cumplimiento de los pagos se realiza con regularidad, siguiendo las condiciones del contrato entre ambas empresas. Sin embargo, esto no es lo que hemos escuchado por ahí. Hemos oído hablar de US$ 6:000.000 y de US$ 9:000.000, correspondientes al pasivo nuevo -recordemos que el pasivo viejo se mantiene-, generado desde que Leadgate opera en la compañía. Entonces, me gustaría saber cuál es el contrato y cuáles son las condiciones y el plazo que tenemos para pagar.

Además de hacérsenos saber que el pasivo de la empresa era dinámico, se nos puso en conocimiento de lo que perdimos desde el año pasado, a partir del momento en que Leadgate asumió la gestión -hace unos instantes hablé sobre la estimación de los primeros cien días, en cuanto a que se iban a equilibrar las cuentas de la compañía- y, en ese sentido, el señor Ministro Rossi me ha informado cuáles fueron las pérdidas: en el mes de julio, US$ 2:009.580; agosto, US$ 2:473.293; setiembre, US$ 1:907.757; octubre, US$ 1:289.267; noviembre, US$ 1:428.900 y diciembre, US$ 802.485 por un lado, más US$ 902.000 por unos costos de mantenimiento de un nuevo avión 767-300 CX PUB y US$ 146.500 por un arrendamiento de otro avión. Esto alcanza una cifra de alrededor de US$ 10:900.000, desde que se asumió la gestión.

Ahora bien, por todo lo que hemos venido escuchando, parece que este año las pérdidas son mayores. En realidad, no lo sabemos con certeza, pero seguramente en el día de hoy podremos tener esa información. Obviamente, si estamos viviendo este proceso de conciliación y arbitraje, debemos tener elementos, ya que de otra manera no se podría negociar. Esto es básico, señor Presidente. Imagino que hay un control riguroso de la compañía.

En definitiva, vamos a dejar planteadas varias preguntas vinculadas a este tema, y luego continuaremos hablando de él, porque hay muchas cosas más para decir. Ahora simplemente hemos querido referirnos a los aspectos más relevantes de todo este proceso, a los puntos que hemos cuestionado y que seguimos cuestionando.

Sinceramente, creemos que aquí se ha equivocado el camino. En el Partido Nacional, naturalmente, nos parece que los procesos de asociación y las empresas mixtas son buenos, tanto es así que la ley que permitió a PLUNA asociarse proviene del Gobierno nacionalista. Sin embargo, nos gustan las asociaciones buenas, las que se pactan bien aunque, obviamente, todo el mundo puede equivocarse. Sin embargo, asociaciones malas como esta, no hay ninguna; en ella se asumieron los mayores riesgos, se cambiaron tremendamente las condiciones originales del contrato, y hoy se está abriendo un proceso de conciliación y arbitraje que -tal como el señor Senador Abreu sabe muy bien- puede llevar mucho tiempo. Entonces, ¿cómo nos vamos a resarcir si esto está mal? En mi opinión, no tenemos garantías, salvo que hoy se me demuestre que estos señores son realmente tan solventes como dijeron y que se diga aquí quiénes son los norteamericanos y los alemanes que también facturaban tanto. En definitiva, mi opinión podría cambiar cuando se nos revelen una cantidad de cosas que no sabemos.

Así, pues, haremos llegar una serie de preguntas con respecto a estos temas que he mencionado, o sea, las pérdidas, el pasivo generado por PLUNA desde que Leadgate asumió la gestión, la solvencia patrimonial de esta última y de este señor Raúl Rodríguez, de la Sociedad Aeronáutica Oriental, etcétera. Asimismo, nos gustaría saber cuánto se le pagó a Ficus por la intermediación y cuáles han sido los honorarios de los profesionales de Leadgate que intervinieron en la redacción de estos contratos. Digo esto, porque entre las obligaciones del Estado también estaba la de pagar los honorarios de esos profesionales, hasta un tope de US$ 400.000. Entonces, quiero saber quiénes eran ellos y cuánto les pagamos, efectivamente. Asimismo, pido que se nos informe cuánto costó esa auditoría -esa "due diligence"- que llevó a cabo el Estudio Ferrere, cuyos resultados nunca pude conseguir. Se lo solicitamos al señor Ministro Rossi en varias oportunidades y nos terminó contestando que era información confidencial de una empresa privada y que, por lo tanto, no la podían revelar. ¡Lástima que pusimos sesenta millones y ciento setenta y siete millones de garantía en esa empresa! ¡Cómo no vamos a querer saber cuánto costó!

Después de que nos contesten, veremos si es cierto lo relativo a los honorarios que se abonan por consultoría, contratos, auditorías o similares. Queremos saber, también, los honorarios de los cinco Directores de esta compañía en la que hemos puesto tanto dinero. Estamos al tanto de lo que gana el señor Bouzas como Director de PLUNA Ente Autónomo, y creo que no percibe ninguna retribución especial por su tarea, lo que me parece muy bien. Reitero que quiero saber cuánto reciben por sus honorarios los cinco Directores de PLUNA Sociedad Anónima, quién y cómo se lo pagan. Asimismo, queremos saber si se ha resuelto adelan-

tar la opción de recompra de la nuda propiedad del Argentino Hotel y por qué. También nos gustaría conocer qué se va a hacer con esos US$ 13:000.000.

¿Cuál es el pasivo generado por PLUNA con ANCAP desde que asumió Leadgate? Aunque se esté cumpliendo con el contrato, ¿cuál es el contrato, qué establece y cuánto debemos a ANCAP? ¿Qué gestiones se han iniciado para comprar los aviones marca Airbus? ¿Se han iniciado gestiones para volar a los Estados Unidos, que era el objetivo prioritario y estratégico de PLUNA?

Nosotros queremos saber; todo el Uruguay quiere saber. Como ya dije, señor Presidente, no es picardía política, sino que se trata de ejercitar nuestro deber de controladores, a través del Parlamento, de los dineros públicos, que son transferencias y garantías que se asumen sin contrapartidas reales.

Por estas razones, queremos saber todos estas cosas y polemizar con el mejor sentido constructivo, haciendo oír nuestra voz, como lo venimos haciendo desde hace un año y medio con respecto a la inconveniencia de mucho de lo que se ha hecho.

Termino acá, señor Presidente, para que los señores Ministros respondan y luego daremos nuestra opinión. Más adelante formularé otras preguntas en el curso de mi alocución.

Solicito a la Secretaría que les haga llegar las preguntas a los señores Ministros.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Desearía saber si es posible que dispongamos de algunos minutos a los efectos de analizar y ordenar las preguntas formuladas por el señor Senador Moreira.

SEÑOR OLIVER.- Hago mío el planteamiento del señor Ministro y solicito un cuarto intermedio por quince minutos a los efectos que se han indicado.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se va a votar la moción formulada.

(Se vota:)

- 26 en 26. **Afirmativa.** UNANIMIDAD.

El Senado pasa a cuarto intermedio por quince minutos.

(Así se hace. Es la hora 11 y 44 minutos)

(Vueltos a Sala)

(Ocupa la Presidencia el arquitecto Mariano Arana)

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).-

Habiendo número, continúa la sesión.

(Es la hora 12 y 20 minutos)

-Tiene la palabra el Ministro de Transporte y Obras Públicas, señor Víctor Rossi.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Señor Presidente: no es la primera oportunidad en que abordamos este tema; ya lo habíamos hecho, tanto en la Comisión de Transporte y Obras Públicas del Senado, como ante la Comisión Permanente y en el propio Senado, en Comisión General. Y pensamos que esto está bien, porque si hay algo que hemos practicado permanentemente -sobre todo en este tipo de asuntos- ha sido la comunicación al Poder Legislativo de cada uno de los pasos que se iban dando respecto de un tema que, por cierto, siempre entendimos que era delicado y complejo, que debía asumirse con mucho cuidado y que, por lo tanto, tenía que estar acompañado por el Poder Legislativo, no solo por la función de contralor que este tiene a cargo -y que ejerce-, sino porque nosotros, necesariamente, requeríamos de ese respaldo.

En los últimos días se ha vuelto a producir -no es la primera vez que ocurre- una cierta inquietud, que se ha extendido a nivel de rumores y comentarios, en cuanto a presuntas irregularidades, denuncias y comentarios con distintas valoraciones respecto de este acontecimiento. Incluso se ha hablado del tema en algunos remitidos y hasta en ciertos editoriales. No nos estamos refiriendo, por cierto, a la situación expresada por parte de los trabajadores, quienes estaban explicablemente inquietos por un tema que se vincula directamente con su estabilidad laboral; tampoco nos referimos a lo que es el legítimo derecho de los señores Legisladores de opinar, de pedir información y de requerir, en el ámbito de sus competencias, respuestas del Poder Ejecutivo. Pero sí queremos alertar -no es la primera vez que nos referimos a este asunto- que estos intercambios, que muchas veces nos sorprenden con noticias, con especulaciones, con presunciones, seguramente persiguen objetivos que, de algún modo, uno podría calificar o descalificar, pero que nos preocupan, fundamentalmente, porque están fuertemente referidos a un proceso que, reitero, es complejo y delicado -por eso señalábamos esas características- y que, por lo tanto, no puede estar ante la opinión pública permanentemente bajo sospecha, ni sometido a todo tipo de apreciaciones, valoraciones, perspectivas y amenazas. Eso no es justo porque, si bien es cierto que en este país de funcionamiento democrático todo el mundo puede hacer las valoraciones que considere pertinentes, los hechos son los hechos, y en ellos debemos concentrarnos.

Tengo aquí algunas opiniones, editoriales y declaraciones, pero no voy a entrar en la consideración de ninguno de ellos en particular -por lo menos por el momento-, sino que haré un comentario general sobre una nota que salió en

algún medio señalando que el problema era de nuestra responsabilidad y, como prueba de la omisión que este Gobierno y este Ministro estaban cometiendo, se lo vinculaba a que se habían omitido las publicaciones de los balances de la empresa desde 1999 hasta 2006. Entonces, con aparente sagacidad, el autor de la nota se preguntaba cómo se determinaron los valores para las negociaciones con Leadgate. Todos los que estamos en esta Sala sabemos que el período comprendido entre los años 1999 y 2006 fue muy difícil para la historia de PLUNA S.A., pero ello transcurrió no necesariamente bajo la responsabilidad de este Ministro de Transporte y Obras Públicas, que asumió su cargo el 1º de marzo de 2005. Por lo tanto, hacer mención a esos balances que efectivamente no se habían omitido -se habían presentado fuera de fecha, etcétera, y la historia podría reconstruirse-, sería emitir un juicio de valor, pero no precisamente sobre este Gobierno o sobre este Ejecutivo. Ese comentario, más adelante, en la nota también, se combina con otras referencias y otras preguntas.

Por ejemplo, se preguntaba cuáles eran los aportes de cada parte; por qué pusimos treinta y cinco millones, si solo figura un millón en el balance; por qué establecimos una garantía a la incorporación de nuevos aviones; por qué entregamos el Argentino Hotel; por qué subsidiamos el combustible, y una serie de interrogantes más que, en algunos casos, son retomadas por otros comentarios y afirmaciones. Sin embargo, invito a los señores Senadores a leer las versiones taquigráficas de la sesión de la Comisión Permanente del 5 de febrero de 2007, las del llamado a Sala en régimen de Comisión General del 3 de octubre de 2007 y las de las sesiones de la Comisión de Transporte y Obras Públicas del Senado integrada con la de la Cámara de Representantes, del 20 de junio de 2007, del 26 de marzo de 2008 y del 3 de setiembre de 2008. Se va a llegar a la conclusión de que, en realidad, todos estos temas que muchas veces se manejan como si fueran preguntas veladas, están promovidos desde el propio Poder Ejecutivo al proporcionar detalladamente la información en reiteradas oportunidades; se ha hecho llegar al Poder Legislativo, al Senado de la República, en cumplimiento de lo que es nuestra obligación. De ese modo procedimos sistemáticamente y, por tanto, puedo decir que la intervención que realiza el señor Senador Moreira, más allá de las diferencias de interpretación o valoración y de las dudas que tiene todo el derecho de expresar, se basa en el mismo material que tiene este Ministro para trabajar. Insisto que toda la documentación que tiene este Ministro la tiene el señor Senador Moreira, porque se la hicimos llegar al conjunto de los integrantes de este Cuerpo.

Creo que es importante tratar de abordar este tema, aprovechando la oportunidad para promover un intercambio en el cual se puedan profundizar los aspectos más delicados y buscar una perspectiva que le sirva a PLUNA y al país, pero combatiendo la alarma que existe. Me refiero a ese clima de sospecha que, por cierto, me da la sensación de que se promueve por desconocimiento de la información de la que se dispone en cada uno de los temas. Entiendo que ese clima no puede ser promovido desde este Cuerpo, desde el propio Poder Legislativo, porque se cuenta con toda la información y estamos dispuestos a profundizar en ella y a seguir trabajando sobre las mismas bases.

Desde hace algunos meses se hablaba -estaba en la discusión de la empresa PLUNA S.A.- de la posibilidad de suspender el vuelo a Madrid. Las valoraciones que se puedan hacer sobre su importancia -recién el señor Senador Moreira decía que se trataba de un vuelo estratégico para el país- han estado a consideración del Ministerio de Transporte y Obras Públicas, por parte de PLUNA S.A. y de los integrantes de PLUNA Ente Autónomo. Esa preocupación no la limitábamos exclusivamente al vuelo a Madrid, sino que la vinculábamos a la proyección de un plan de negocios que, si bien no forma parte del contrato en sí, seguramente sea un documento de referencia y necesario para poder analizar, orientar y controlar la evolución de la empresa y el proyecto de reactivación que estamos impulsando. Sin embargo, la empresa tomó una resolución haciendo ejercicio de sus mayorías, y la minoría que representa los intereses del Estado manifestó su negativa y promovió lo previsto en los contratos firmados que es, justamente, un elemento incorporado en el proceso de conciliación con determinadas condiciones y plazos. Hablamos de una conciliación obligatoria que, llegado el caso, incluso, podría culminar en un arbitraje realizado aquí, en el Uruguay, en la Bolsa de Comercio.

Ante esta noticia, lo primero que hicimos fue hablar con el Presidente de la Comisión de Transporte y Obras Públicas de la Cámara de Senadores para pedirle que nos recibiera, a fin de explicar el alcance de la resolución tomada por la empresa, así como dar cuenta de nuestra preocupación. Sin embargo, a pesar de que esa iniciativa la tomamos nosotros -como dije, hablamos personalmente con el Presidente de la Comisión de Transporte y Obras Públicas-, no pudimos impedir que a partir de ese día y hasta la fecha se realizara todo tipo de comentarios como los que he leído y como aquellos a los que he hecho mención. Se realizó todo tipo de especulaciones y se dieron informaciones completamente falsas, que se fueron repitiendo en distintos ámbitos, generando una tormenta -no sé si en un vaso de agua- absolutamente inconveniente.

Es cierto que este clima general de preocupación -con razón y sin razón- fue ayudado por un infeliz e inoportuno remitido de la propia empresa que tiene la mayoría de PLUNA S.A. La verdad es que esto no nos causó buena impresión, nos generó malestar y nos pareció de tono impertinente e inoportuno para los intereses de la propia empresa y del propio grupo económico que está a su frente, como así también, desde luego, para todos nosotros. Más allá de la poca experiencia que pueda tener en cuanto al relacionamiento con el sector empresarial, considero extraño que se plantee en un remitido de prensa las que, supuestamente, son las opciones a analizar, y es extraño que lo promueva la empresa particular, privada, sobre todo por lo que manifiesta en el último párrafo al que aquí ya se ha hecho mención, lo cual representa algo molesto e hiriente para el Uruguay. Si una característica ha sabido unir al

conjunto de los uruguayos en distintas circunstancias -incluso en aquellas muy difíciles que vivió el país- es la del valor fundamental que el país defiende para asegurar la posibilidad de su desarrollo económico en lo que tiene que ver con el respeto a sus obligaciones, a sus contratos y al relacionamiento necesario con el sector privado local e internacional. Esa recomendación final uno podría interpretarla como una pequeña advertencia absolutamente fuera de lugar.

No obstante estos elementos, vuelvo a repetir que tal vez sea esta la oportunidad que necesitamos para volver a centrar el tema y poder abordar, realmente, cuáles son las preocupaciones que debemos atender. No venimos de un proceso fácil y por más que esta referencia esté presente prácticamente en todos los comentarios, da la impresión de que a veces nos olvidamos de muchos de los aspectos que componen los antecedentes de esta empresa, que tiene una historia importante en el país, que ya lleva 72 años. PLUNA fue fundada en 1936, como empresa privada, sociedad colectiva comercial. A los dos años, en 1938, pasó a ser una sociedad anónima hasta 1943. Desde ese año, a 1948, por primera vez, fue una compañía con participación estatal, formando una sociedad de economía mixta. En 1951 se fundó PLUNA Ente Autónomo, forma jurídica que adoptó hasta 1995.

La ley de empresas públicas, Nº 16.211, de 1991, consagró la autorización legal para asociarse con privados. Esta norma, que daba esa posibilidad para varios entes del Estado, fue plebiscitada y derogada en el referéndum de 1992 con excepción de las disposiciones relativas a la compañía aérea. A partir de la vigencia de dicha ley, PLUNA se conformó en una sociedad anónima luego de un discutido proceso de asociación con VARIG, Fundación Berta, empresa privada del Brasil, por diez años, de 1995 a 2005. El 27 de junio de 2005, VARIG entrega al ente autónomo el gerenciamiento y, finalmente, en 2006, acepta dejar de ser socio de la empresa, rescate que realiza el ente autónomo cuando era inminente la quiebra de VARIG, ya en proceso de liquidación judicial en Brasil.

A partir de ese momento comienza el proceso de búsqueda de una nueva salida para la aerolínea, aspectos sobre los cuales vamos a volver más adelante. Es así que se mantienen conversaciones con el grupo Ashmore, con decenas de interesados, con Avianca, con la empresa estatal venezolana Conviasa, las cuales, lamentablemente, se frustraron. Por último, el proceso de selección de nuevos socios que originalmente se había iniciado cuando VARIG dirigía la empresa, se llevó a cabo mediante el procedimiento de la ampliación de capital y suscripción de acciones por parte del oferente seleccionado. Quiere decir que no se vendió lo que había sido el patrimonio negativo de PLUNA-VARIG; eso queda absolutamente en propiedad del Estado uruguayo a partir de junio de 2006, pero se concreta esta operación recién el 13 de junio de 2007 y una vez establecido el acuerdo se llega a la suscripción de nuevas acciones a fin de dar otra composición al capital accionario de lo que pasaría a ser la nueva PLUNA Sociedad Anónima. Desde esa fecha y durante todo el proceso se ha mantenido informado de lo actuado al Parlamento, tal como surge de las versiones taquigráficas de la Comisión Permanente del 5 de febrero de 2007, del Senado constituido en Comisión General el 3 de octubre de 2007 y de las sesiones de las Comisiones de Transporte y Obras Públicas de ambas Cámaras integradas, del 20 de junio de 2007, del 26 de marzo de 2008 y del 3 de setiembre de este año.

Disculpen que vuelva a citar estos antecedentes, pero confieso que en algún momento hasta pensamos en leer la versión taquigráfica de la primera sesión de la Comisión Permanente a la que asistimos, porque da la impresión de que por más que se desarrolle un tema una y otra vez, siempre vuelven a generarse las mismas dudas. Tal como me acota el señor Ministro de Economía y Finanzas, esta es la quinta vez que concurrimos a hablar del tema.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Disculpe que lo interrumpa, señor Ministro, pero, tal como siempre hacemos cuando recibimos alguna visita especial en la Barra, queremos dar la bienvenida a los alumnos de quinto y sexto año del Liceo Nº 1 de Santa Lucía, como así también a los docentes que los acompañan.

Puede continuar el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Sin dudas, ello constituye una responsabilidad adicional para todos nosotros.

A nuestro entender, se ha actuado con especial cuidado en mantener la transparencia y si bien en el desarrollo de las complejas negociaciones, o en algún momento, se ha manejado el tema de la confidencialidad respecto de algún documento, debe quedar absolutamente en claro que esa confidencialidad nunca fue dirigida a este Cuerpo, porque estamos convencidos de que no corresponde. En todas las instancias a las que concurrimos, el Senado contó con nuestra opinión en lo que hace a la totalidad de los documentos. Recuerdo, incluso, el caso de un pedido de informes -que tenía relación con un contrato que, efectivamente, requería confidencialidad porque refería a precios de una empresa que competía en el mercado y que, por lo tanto, quería reservar la oferta que había realizado-, en respuesta al cual hice la aclaración por escrito de la reserva, pero sin dejar de dar opinión como Ministro, porque es nuestro deber informar al Poder Legislativo.

Lo que el Gobierno intenta llevar adelante es la preservación de la única aerolínea de bandera uruguaya, con un historial de 72 años sin accidentes aéreos, que vincula al país con la región y con el mundo y que constituye un auxiliar insustituible para el desarrollo del turismo, así como para el desarrollo económico y logístico del Uruguay. Nosotros creemos que tener una aerolínea de bandera es una tarea que vale la pena. Respetamos la opinión y las valoraciones de quienes, cuando analizan las prioridades

que el país tiene que atender, no ponen a PLUNA en los primeros lugares de la preocupación o del interés. Desde luego, el país enfrenta múltiples desafíos y algunos están relacionados con un importante número de ciudadanos que tienen que ver con la solución de esos problemas. Sabemos que ese no es, precisamente, el caso de una aerolínea de estas características, pero aparte del ejercicio de soberanía que se expresa a través del hecho de tener o no una aerolínea de bandera, un país tiene la necesidad, si es que realmente quiere desarrollarse, de utilizar también este modo de transporte, de comunicaciones y de desarrollo económico del cual no debemos prescindir. En ese sentido, digo que el Uruguay no debió prescindir en el pasado de ese elemento y hay muchas opiniones de personajes de notoria jerarquía en la historia del país que han hecho referencia a ese hecho. Tampoco debemos prescindir de este medio en el presente y debemos agotar nuestros esfuerzos para encontrar el camino para mantenerlo, y mucho menos deberemos prescindir en el futuro de la aerolínea de bandera porque se nos va a exigir la utilización de todos los modos y todos los medios. Ahora bien, esto no significa administrar o invertir de cualquier manera, pero sí quiere decir que no debemos tratar este tema como si tuviera una importancia secundaria.

La asociación de PLUNA con VARIG, que se formó a partir de la aprobación de la Ley Nº 16.211 de 1991, brindó autorización legal para que PLUNA Ente Autónomo se pudiera asociar con privados. Esto quiere decir que por la Ley Nº 16.211 se formó una sociedad anónima y se autorizó a que PLUNA Ente Autónomo se pudiera asociar con la sociedad anónima. El artículo 188 de la Constitución fue tenido en cuenta y habilitó la formación de PLUNA Sociedad Anónima, a la que luego se incorporó PLUNA Ente Autónomo. También esta es una historia conocida pero es muy importante tener en cuenta cómo se conformó la sociedad anónima en esta etapa.

Durante el período 1995-2005 esa sociedad de economía mixta estuvo bajo el gerenciamiento de VARIG. Anteriormente, en el período 1993-1994, tuvo importantes repercusiones la Resolución Nº 711/93, de agosto de 1993, sobre la realidad de la empresa. Esto significó la concesión de los servicios de mantenimiento de tierra en el Aeropuerto Internacional de Carrasco, lo que representó una transferencia muy importante de recursos que de PLUNA fueron derivados a la sociedad que, a partir de ese momento, cumplió los servicios de tierra en el Aeropuerto. Esto duró hasta el 22 de julio de 2002, cuando el decreto Nº 280 estableció que el Poder Ejecutivo restablecía la autoprestación; es decir que permitió que los servicios de mantenimiento se pudieran realizar por cada empresa en función de sus posibilidades.

El capital accionario que encontramos el 1º de marzo de 2005, determinaba que la Serie A, PLUNA Ente Autónomo, tenía el 48,7% de las acciones; la Serie B, VARIG tenía el 49%; un particular estaba en posesión del 2% y los trabajadores del 0,31%. VARIG nunca consideró a PLUNA como una unidad de negocios independiente, sino que priorizó su propia estrategia a tal punto que, salvo en Uruguay y en una ventanilla de San Pablo, PLUNA desapareció de todos los aeropuertos como tal. Nosotros hicimos en ese informe del 5 de febrero un detalle profundo sobre esos aspectos. Hubo un manejo inadecuado de la flota, más por dar satisfacción a los intereses de VARIG que por entender las necesidades de PLUNA; esto significa que PLUNA pasó a ser dependiente, no solo del mantenimiento, sino también en la disposición de la flota adicional. VARIG se constituyó en un agente general de venta de PLUNA en el mundo y así fue que se acumuló un abultado déficit durante el gerenciamiento de VARIG. A esto hay que sumar el episodio de SITA Foundation que consistió en lo siguiente. Cuando PLUNA Ente Autónomo trasmitió la mayor parte de su patrimonio a la recién fundada PLUNA Sociedad Anónima, en los términos de la licitación a la que se llamó, los únicos bienes con respecto a los cuales se transfirió dominio, conforme a la reglamentación estipulada, fueron los que obran en el inventario respectivo publicado en el Diario Oficial. Entre estos bienes no se encontraba la cuota parte societaria de PLUNA Ente Autónomo en SITA Sociedad Anónima, que es una empresa internacional de comunicaciones aéreas de la que PLUNA era parte de una valiosa cuota societaria. Como consecuencia de ello cuando esta cuota social no fue transferida a PLUNA Sociedad Anónima se mantuvo en el patrimonio del Ente. No obstante ello, PLUNA Sociedad Anónima, a través de su operador principal, VARIG Sociedad Anónima, vendió las acciones de SITA Foundation, en febrero de 1999 por una suma de US$ 4:807.000 y poco después por US$ 3:912.999, incorporando esta suma al patrimonio de la Sociedad Anónima por un monto total de US$ 8:719.999 e incluyéndola en los balances de los ejercicios 1998-1999 y 1999-2000 como ganancias. Eran acciones que no pertenecían a la Sociedad Anónima, que habían quedado fuera del inventario y que fueron vendidas por parte de la mayoría de PLUNA Sociedad Anónima en ese entonces e incorporadas a la empresa como ganancia.

Con posterioridad a esos hechos y como consecuencia de una denuncia formulada, el tema fue rediscutido y, finalmente, se llegó a un acuerdo transaccional entre el ente y VARIG sobre la cuestión. Por supuesto, también hubo aportes de capital y remisiones de deuda en este período, entre otras acciones. En una de las operaciones, durante el año 2003 -más adelante nos referiremos a este tema-, entra en escena el Argentino Hotel de Piriápolis; precisamente, para cumplir con las obligaciones que tenía PLUNA ante el Banco de Seguros del Estado, se dictó una resolución mediante la cual se transfiere al ente -creo que de parte del Ministerio de Turismo y Deporte- el Argentino Hotel de Piriápolis. El Banco de Seguros del Estado demora en aceptar esta operación -que, como dije, había salido del Ministerio de Turismo y Deporte-, y cuando llegamos nos encontramos con que estaba a mitad de camino. Adelanto que luego nos referiremos a la situación del Argentino Hotel de Piriápolis.

Las cifras de este período están detalladas en la presentación que se realizó el 5 de febrero de 2007 ante la Comisión Permanente. Ahí se puede apreciar, no solo cómo se perdió todo el patrimonio, sino que al cierre, en junio de 2005, el patrimonio total era negativo y superior a los US$ 3:300.000,

sin incluir, por desconocimiento, el total de lo adeudado -que llegó después- y lo que posteriormente fue la previsión para el mantenimiento de las unidades. Cabe señalar que no existía la previsión para el mantenimiento que regularmente los aviones tienen que recibir para poder volar, así como tampoco la previsión correspondiente para ir amortizando en el tiempo las importantes partidas que las unidades, sobre todo las arrendadas, tienen que pagar cuando son devueltas a modo de reparación y amortización de esos costos.

El 27 de junio de 2005, cuando nos hicimos cargo de diez años de gerenciamiento de la empresa, de inmediato tuvimos que salir a buscar recursos para pagar los mantenimientos de las unidades y poder realizar los chequeos correspondientes.

A continuación, me gustaría repasar en conjunto algunos tramos del informe preliminar elaborado por el cuerpo de síndicos de PLUNA SA -en su mayoría designados por el Poder Ejecutivo- el 13 de setiembre de 2007, denominado "Período de Transición". Cabe decir que este es uno de los informes que anualmente el equipo elabora para dar seguimiento a la situación de PLUNA. Así como vamos a hacer referencia a este informe fechado el 13 de setiembre, al final haremos lo propio con el que actualmente existe con relación a este último período.

Este informe de la sindicatura hace un repaso de los hechos relevantes que encontramos al asumir los nuevos Directores, representantes del Ente Autónomo, en marzo de 2005. Esta circunstancia coincidió en el tiempo con la instalación definitiva de un período de transición en PLUNA SA en cuanto a su asociación con VARIG y refiere, tanto respecto de la condición de accionista de ésta, como de la de operador principal que desempeñaba. El 22 de junio de 2005, VARIG se presentó ante la Justicia brasileña promoviendo lo que dicha ley llama "Proceso de Recuperación Judicial". La disposición invocada fue la ley brasileña Nº 11.001, de 9 de febrero de 2005, que regula la recuperación judicial, la extrajudicial y la quiebra de las sociedades comerciales. El mismo día, esto es, el 22 de junio de 2005, en trámite promovido en Río de Janeiro se dispuso suspender las acciones y las ejecuciones contra VARIG como consecuencia del trámite de recuperación judicial promovido por ésta. A su vez, el cese de VARIG como operador principal de PLUNA se produjo a partir del 27 de julio de 2005, en razón del vencimiento del plazo de diez años pactado a este respecto en el contrato original. Pocos días antes, el 20 de junio, en una sesión del Directorio de PLUNA SA, uno de los representantes estatales manifestó: "La empresa continuará en transición mientras se busca un inversor". Esta formulación resultaría emblemática a lo largo de los meses que transcurrieron desde que fuera pronunciada hasta que el inversor quedara definido.

Como consecuencia de la nueva situación y del acuerdo al que se llegó, se designó una gerencia general nueva, cuyas facultades como tal fueron disminuidas en relación con las ejercitadas por VARIG. Cabe decir que ante la inminencia de la difícil situación que venimos de describir, ya se había adoptado una medida que apuntaba a facilitar un futuro retiro de VARIG de PLUNA, dados los graves riesgos generados por la coyuntura económica en la que VARIG se encontraba. Así fue que el 9 de mayo de 2005 se suscribió un acuerdo entre PLUNA Ente Autónomo y VARIG -que aún no se hallaba en situación de recuperación judicial-, mediante el cual se apuntó a la solución de cuestiones pendientes que debían ser abordadas con urgencia.

A través de este informe -que, vuelvo a repetir, tiene fecha 13 de setiembre de 2007- podemos repasar la compleja transmisión que tuvo lugar. Cabe indicar que nuestro objetivo principal al desarrollar este tema fue el de ejemplificar, con situaciones concretas, la estrecha conexión material y organizativa existente entre VARIG y PLUNA SA. La inevitable ruptura con VARIG acarreó la necesidad de reconstruir, por mecanismos en buena medida inexplorados, todo lo que tenía que ver con la operación de la empresa que había sido ejercida -tal como lo señalamos hace instantes- por parte de su socio VARIG. La necesidad de conseguir un nuevo socio con la capacidad y la voluntad económica de resolver la situación creada se convirtió desde el principio en una aspiración primaria que debió pasar por una serie de desafíos. En este sentido, en el informe del 5 de febrero hicimos referencia a lo que fue todo el proceso de negociación con distintos y presuntos interesados e, incluso, a un informe más detallado del trabajo con la empresa estatal venezolana CONVIASA que, por cierto, insumió diez meses y del que participó también la propia VARIG. Precisamente, hicimos mención a que se había empezado con una exigencia por parte de VARIG absolutamente desproporcionada para lo que era su situación, y finalmente, cuando las condiciones de negociación entre VARIG y CONVIASA estaban más o menos adelantadas, se recibió una comunicación por parte del Gobierno venezolano desinteresándose de continuar con la asociación.

Finalmente, en la búsqueda de una solución, se inició un proceso de contratación de un auditor para analizar la situación de la empresa y para participar, eventualmente, en una segunda etapa si fracasara -como fracasó- la negociación con CONVIASA, en la selección de un nuevo socio. En ese sentido, también fue reiteradamente explicado que el 21 de febrero de 2006, en el Acta Nº 171, el doctor Labat, Presidente del Directorio de PLUNA S.A. por VARIG -que tenía cuatro directores, es decir, mayoría absoluta- recibió la propuesta de Ficus Capital para cumplir tareas, en principio, de auditoría y, posteriormente, de selección de un posible nuevo socio.

En lo que tiene que ver con la auditoría, el proceso incluía aspectos vinculados a la gestión y la organización de la empresa que, indudablemente, merecían preocupación, y en lo que refiere a la decisión de un nuevo asociado, había que analizar las opciones, es decir que había que ver si existía la posibilidad de una venta de capital accionario, de activos estratégicos, de una reestructuración de pasivos, la búsqueda de una asociación o el aumento de capital.

Recién el 9 de mayo de 2006 el Directorio aprobó el Balance General cerrado en junio de 2005. Por otra parte, la exclusión de VARIG nos obligó a promover una serie de acciones para que la empresa siguiera en marcha.

Esta apretada síntesis de acontecimientos alude tan solo a una parte de las dificultades abordadas. Me refiero, por ejemplo, al vencimiento del plazo durante el cual VARIG Gerente coincidió en el tiempo con una crisis que llegó a nivel judicial y condujo a una nueva forma de liquidación: la recuperación judicial. El estatuto vigente imponía graves obstáculos para permitir una venta ágil de acciones por parte de VARIG y, a su vez, esta empresa debía requerir anuencia a sus liquidadores, interventores y restantes órganos competentes para realizar determinados actos. A esto se sumó la dificultad del mecanismo de reintegro judicial, que acuerda derecho de receso y preferencia, insumiendo múltiples plazos.

Por otro lado, no fue obstáculo menor la ruptura abrupta de la asociación y la urgencia de la recomposición de algunos vínculos comerciales y organizativos, así como la poca o ninguna buena voluntad de algunos de los inmediatos asesores en materia de prestación de servicios. A su vez, quienes en su oportunidad se interesaron por asociarse pero por diversos motivos no fueron consecuentes hasta el final en este propósito, contribuyeron involuntariamente a que la solución fuese demorada un poco más.

El objetivo principal de este párrafo introductorio no es otro que permitir una rápida evaluación de la situación, tal como estuvo planteada a lo largo de los dos primeros años que constituyen el objeto de este análisis; se trata de los dos primeros años de la gestión que llevó adelante este Gobierno en el Ente Autónomo.

Vamos a reiterar con más detalle ciertos aspectos -hemos subrayado algunos de ellos- del informe del 13 de setiembre de 2007, que corresponde al período de transición, de acuerdo con la Ley Nº 17.192. Recién el 13 de junio de 2007 PLUNA Ente Autónomo pasaba a ser el único accionista. En efecto, prácticamente unos días antes de comenzar la nueva experiencia de asociación con Leadgate Investment, el Ente Autónomo pasó a ser el accionista que disponía del conjunto de acciones de la empresa. La asamblea extraordinaria del 31 de mayo dio por concluido el reintegro de capital y delegó en el Directorio -que resolvió el 13 de junio de 2007- la anulación de la totalidad de las acciones y certificados provisorios de la Serie “B”, así como también la anulación de las acciones escriturales de PLUNA Ente Autónomo existentes hasta ese día. Asimismo, en esa reunión de junio de 2007, el Directorio dispuso la emisión de nuevas acciones escriturales a favor de PLUNA Ente Autónomo, el que quedó como único accionista. De modo que puede sostenerse que PLUNA Ente Autónomo pasó a ser único accionista cuando la asamblea dio por cumplido el reintegro, el 31 de mayo, o cuando el Directorio, reunido el 13 de junio, anuló la totalidad de las acciones nominativas y escriturales, y los certificados provisorios, cumpliendo con el cometido de la asamblea general, como creemos nosotros. De todas formas, cualquiera sea la fecha por la que optemos, resulta claro que PLUNA Ente Autónomo no era el único accionista, ni siquiera el mayoritario, cuando se resolvió en el Directorio, el 13 de marzo de 2006, la contratación de Ficus Capital, ni tampoco cuando se firmó con Leadgate Investment el acuerdo para la suscripción de las acciones de PLUNA, el 12 de febrero de 2007.

Aquí daría por culminada la etapa de presentación de antecedentes, que me pareció necesaria, aunque pueda resultar monótona, y que se suma a lo que ya expresáramos en otras oportunidades, también con bastante extensión. Pasaré ahora a hacer algunas reflexiones. ¿Qué había ocurrido anteriormente? El plan de negocios presentado por VARIG en la licitación de la privatización original nunca se cumplió en lo relativo a sus resultados económicos y financieros. Por el contrario, al cabo de un año del inicio de las operaciones de PLUNA S.A., cayó en quiebra técnica -en el primer año de asociación entre PLUNA Ente Autónomo y VARIG-, es decir, en causal de disolución, según el numeral 6) del artículo 159 de la Ley Nº 16.600, de Sociedades Comerciales.

Veamos los hechos. En la oferta de la licitación, VARIG había previsto un flujo de caja con resultado positivo de más de US$ 25:000.000, en cumplimiento del plan de desarrollo o, por lo menos, de US$ 8:000.000 si se consideraba el plan operacional mínimo. Sin embargo, entre el 1º de julio de 1995 y el 31 de enero de 1996, ya tenía pérdidas acumuladas por US$ 6:200.000 y, si se agregaba la diferencia entre el valor libros del viejo Boeing 707 -que figuraba con US$ 2:700.000- y su verdadero valor, las pérdidas ascendían a US$ 7:700.000. Fue así que al finalizar el primer ejercicio de la privatización, entre el 1º de julio de 1995 y el 30 de junio de 1996, PLUNA arrojó un déficit de US$ 15:176.081. Es decir que no solo no se obtuvieron las ganancias de US$ 25:000.000 del plan operacional presentado por VARIG en la licitación de la privatización, sino que se acumularon las pérdidas. La distancia entre el plan y la realidad fue de US$ 40:000.000 negativos.

De esta situación se salió por medio del muy conocido convenio marco para la recomposición del patrimonio de PLUNA S.A., financiamiento de sus operaciones corrientes, modificaciones al contrato de gerenciamiento y cuestiones conexas, que se firmó el 28 de agosto de 1996. Por este convenio, VARIG aportó créditos que tenía contra PLUNA S.A. y, además, aportó por cuenta de PLUNA Ente Autónomo la suma de US$ 3:500.000, pagaderos con un interés Libor más 2,5. En mayo de 2005, esa deuda ascendía a US$ 5:317.000, y recién en el acuerdo transaccional al que este Directorio del Ente Autónomo llegó para la salida de VARIG de la sociedad anónima, se obtuvo una remisión del crédito para permitir el equilibrio que necesitaba la empresa.

Por otro lado, a mediados de 2001, el pasivo de PLUNA S.A. era de unos US$ 52:000.000 y, al cerrar el balance el 30 de junio, resultó con un déficit de US$ 9:000.000 más. En

consecuencia, el pasivo alcanzaba la cifra de US$ 60:000.000, de los cuales US$ 20:000.000 eran deudas, nada menos que con el accionista y gerente VARIG, por el mantenimiento y arrendamiento de tres aviones -un Boeing 767 y los dos viejos 737- y un saldo del anterior DC10. De esta manera, se llegó a una nueva negociación entre el Estado y VARIG, que culminó en marzo de 2002. La situación era tal que, en junio de 2002, el entonces Gerente General de PLUNA S.A. por VARIG, doctor Jorge Neves, confesaba en una entrevista para la revista "Slat", que la situación de la compañía continuaba siendo deplorable. Agregó que entre 1996 y 2002, salvo la ruta del puente aéreo y los vuelos entre Punta del Este y Buenos Aires, todas las demás rutas eran a pura pérdida, acumulando entre esas fechas un resultado negativo de US$ 28:233.317.

No hago estas reflexiones por picardía, sino simplemente porque siempre tenemos presente cuál es nuestra responsabilidad al llevar adelante un proceso, para que no finalice en el desastre de la quiebra total -tanto de PLUNA, como del socio-, sino en la opción que creemos que el Uruguay necesita.

(Ocupa la Presidencia el señor Senador José Mujica)

-En ese sentido me gustaría recordar que el total de las transferencias que el Estado realizó desde 1995 hasta la fecha para posibilitar la conformación de la primera expresión de la sociedad anónima y para sostener el funcionamiento de PLUNA S.A., es de US$ 159:139.543,97. Esa cifra se podría analizar rubro por rubro, pero solo voy a decir que en el año 1995 hay un aporte inicial de capital de US$ 17:000.000 por parte del Estado para la formación de la sociedad anónima, pero también debía hacerse cargo de US$ 42:563.728 que restaba amortizar de aviones del año 1982, que fueron responsabilidades asumidas totalmente por parte del Estado uruguayo, a pesar de que con esos aviones la empresa PLUNA Sociedad Anónima siguió operando.

Después vamos a referirnos a la garantía de los siete aviones, pero este dato es una referencia que vale la pena comparar.

Para terminar este capítulo, me parece que tendríamos que hacer un poco el repaso de cómo se capitalizó la empresa en el año 1995, cuáles fueron los resultados, cómo se capitalizó la nueva asociación con Leadgate y en qué situación estamos.

En 1995 el Estado uruguayo aportó, a través de PLUNA Ente Autónomo, US$ 17:000.000 y fracción, más US$ 37:000.000 por la deuda pendiente por los aviones, más US$ 5:000.000 por concepto de intereses, lo que hace un total de US$ 59:000.000. El pluriconsorcio de navegación que fue favorecido por la licitación aportó US$ 2:000.000. Por lo tanto, PLUNA Ente Autónomo tuvo una participación de 48,7%; VARIG S.A., de 49% y el 2,31% restante lo integró la mayoría.

En el año 2007, la capitalización que hizo el Estado para esta nueva asociación fue de US$ 1:000.000. Para lograr ese capital positivo, debieron transferirse US$ 35:000.000 -no US$ 59:000.000-, consecuencia de las obligaciones que se habían acumulado en todas las peripecias anteriores que acabamos de repasar y que de todos modos había que pagar. La contraparte integró US$ 15:000.000, es decir, US$ 59:000.000 más US$ 2:000.000 del pluriconsorcio, contra US$ 35:000.000 para tener un saldo positivo de US$ 1:000.000 y US$ 15:000.000 del socio privado.

Ante tal situación, tal como señalaba el señor miembro interpelante, se comenzó a elaborar un camino -que definimos como profesional- de análisis de la situación de la empresa, de profundización en cuanto a las alternativas que PLUNA tenía por delante y a la posibilidad de sostener a esta empresa volando. Esto era fundamental para poder colocar una empresa en marcha, terminar el proceso de negociación que se llevaba adelante con Conviasa y comenzar un nuevo proceso con el llamado de todos aquellos que habían manifestado interés en concretar una asociación con PLUNA. No exagero al decir que aparecieron decenas de representantes de grupos económicos o de aerolíneas preguntando por la posibilidad de negocios con PLUNA. En esa dirección se hicieron esfuerzos para inyectar liquidez y viabilizar la continuidad de la empresa, lo cual se adicionó a los aportes ya realizados. También se trató de negociar una salida definitiva por parte de VARIG, a la vez que se procedió al reintegro del capital para evitar la disolución de la asociación.

En definitiva, los objetivos eran transformar a PLUNA en una empresa viable, sustentable y rentable. Se trató, fundamentalmente, de salvaguardar la fortaleza de PLUNA, la marca reconocida, el posicionamiento fuerte en la región con un Estado como socio y aerolínea de bandera, el historial de seguridad y el personal experimentado y comprometido. Estamos hablando de más de 640 personas que siempre estuvieron presentes en nuestra preocupación porque, en realidad, también es parte del patrimonio nacional.

Asimismo, se procuró corregir debilidades. Había que mitigar la ineficiencia operativa derivada de la heterogeneidad de flotas, entre otras, rediseñar el gobierno corporativo, reducir el sobrecosto financiero, procurar la mejora de ingresos por la vía de acuerdos comerciales y consorcios estratégicos, y apuntar al desarrollo de nuevos mercados y productos de carga.

Por todo eso era necesario un asesoramiento y es allí donde aparece la contratación de Ficus Capital, repito, por parte de PLUNA S.A. Es cierto que teníamos la necesidad de encontrar una forma de abordar la reestructura de la empresa en lo externo, para el cumplimiento de sus obligaciones y para lograr el proceso de capitalización imprescindible, ya que estábamos al borde de la disolución.

El 10 de marzo de 2006 se estudia un acuerdo de asesoría, asistencia profesional y proceso de selección de un socio.

Allí se establece expresamente la condición de que FICUS no va a tener nada que ver con la comercialización de las acciones de VARIG en lo que respecta a Conviasa, pero sí en lo que respecta al análisis de la situación de la empresa y a los caminos en caso de que se abra un proceso en busca de otra asociación.

El Acta Nº 171 del Directorio de PLUNA, que también consta como antecedente, es una demostración documental de ese proceso. También lo es el Acta Nº 172, donde se aprueba el acuerdo con Ficus y se establecen las condiciones en que se va a realizar el trabajo.

Ahora vamos a hacer algún comentario parcial sobre este proceso, porque a pesar de que ya se ha mencionado más de una vez, se insiste en lo que tiene que ver con el tema de los honorarios.

Debo decir que la contratación de Ficus Capital se realizó por un honorario mensual de US$ 20.000 durante los cinco primeros meses, a partir de setiembre del año 2006, por el trabajo de un equipo multidisciplinario integrado por cinco personas con el cometido de respaldar y asistir la labor de la Gerencia y del propio Directorio, y un honorario de resultado, consistente en el 6% de la capitalización que se concretara en caso de lograr un resultado positivo en este afán.

Es cierto que en una referencia -veo que es casi obligada- se menciona nuestra preocupación a propósito de las remuneraciones que uno de los titulares de Ficus recibía en el Nuevo Banco Comercial en pleno año 2002, en momentos en que el país atravesaba la crisis de su sistema financiero. A pesar de que las condiciones no son exactamente las mismas, en ningún momento nuestros pedidos de informes y nuestra insistencia se refería a la calificación del profesional o del equipo de profesionales que en este caso lo acompañaba, sino simplemente a lo absolutamente desproporcionado, por el momento que vivía el país, de la remuneración que se le aseguraba solo a uno de quienes participaban en la conformación del Nuevo Banco Comercial. Además, la lista de nuestra preocupación no se limitaba a la situación del señor Paul Elberse, sino que se extendía a otros cargos del Directorio.

Incluso, como anécdota, puedo decir que por esa razón recibí algún mail amenazante, a cuyo autor la policía logró ubicar con mucha eficacia. Es evidente, entonces, que había preocupación en ese sentido, por lo menos, la de uno está por escrito.

También se ha mencionado el proceso de selección, cuya documentación fue entregada al Senado desde el primer momento.

Esta es la información que poseemos, de la que me veo en la tentación de repasar algunos capítulos, lo que nos llevaría mucho tiempo; podría volver a entregarla a fin de que el Senado hiciera el repartido correspondiente, pero simplemente voy a recordar lo relativo a la comparación de las principales propuestas, las ofertas vinculantes y las conclusiones. Al respecto, el grupo contratado al efecto dice: "De acuerdo a nuestra experiencia profesional en operaciones de fusiones y adquisiciones, se ha focalizado el análisis de las propuestas en determinados puntos claves para definir al inversor que se ajusta de mejor forma a las necesidades de PLUNA". Y se hace una lista. Agrega: "En función del análisis efectuado, entendemos que la propuesta que se ajusta de mejor forma a las necesidades de la empresa corresponde a la presentada por Leadgate. Este grupo ha demostrado un gran profesionalismo a lo largo del proceso, desarrollando un plan de negocios sumamente detallado, el cual incluye planes de modernización y crecimiento de la compañía. Dicho plan no solamente incorpora objetivos de crecimiento comercial, sino que plantea explícitamente los medios para alcanzarlo, lo cual otorga credibilidad al mismo y demuestra conocimiento del sector. Es importante destacar que este grupo ha desarrollado negociaciones con importantes operadores internacionales, de forma de generar alianzas estratégicas que permitan fortalecer la posición competitiva de PLUNA S.A. En el corto plazo se propone un plan de cien días, el cual tiene por objeto revertir rápidamente la situación de la empresa, de forma de generar condiciones favorables para la implementación de planes de desarrollo. Finalmente, el equipo de consultores y gerencial que integra el proyecto es de primera línea, con experiencia internacional en la industria, lo cual permite asegurar la capacidad de implementación que presenta este inversor". A continuación se brindan detalles de la oferta.

Junto con eso fue entregado, repartido y, además, trabajosamente leído por nosotros el 5 de febrero -no voy a reiterarlo, a pesar de que el señor Senador interpelante me ha desafiado a hacerlo-, el informe confidencial sobre la estructura legal y los futuros accionistas de la empresa, con los datos correspondientes a cada uno de ellos. Más allá de su confidencialidad, ese mismo 5 de febrero lo pusimos en conocimiento del Senado, antes de que se firmara el contrato, cuya primera versión fue rubricada el 12 de febrero.

¿Qué queda por reiterar de este capítulo? Que la oferta fue catalogada y recomendada por el grupo contratado a ese efecto, como la mejor. Además, era una de las ofertas por la que se había depositado US$ 2:000.000 a efectos de convertirla en vinculante, lo que hablaba del interés de los oferentes. Recordemos que muchos de los intereses quedaron diluidos en el momento de hacer los depósitos correspondientes a las propuestas. Agrego que las dos entregas que se preveía que debían hacer los oferentes -la primera de US$ 5:000.000 y la segunda de US$ 10:000.000- se concretaron en tiempo y forma. A su vez se documentó, también en tiempo y forma, los US$ 10:000.000 correspondientes a la línea de crédito de apoyo que se requería para cerrar la operación, lo que totalizó US$ 15:000.000. El 9 de setiembre se documentó la línea de crédito de apoyo de US$ 10:000.000 en el Citibank.

En las preguntas que se me han formulado hay otros

elementos que, a pesar de ser reiterados, voy a compartir con los señores Senadores, como es lo relativo al Argentino Hotel. En 1994 el Poder Ejecutivo otorgó el usufructo de ese hotel a la empresa Méndez Requena, mediante una concesión que estará vigente hasta el año 2014, sin canon y con la obligación de hacer algunas obras vinculadas a determinadas contrapartidas que el Estado debía cumplir. Tengo entendido que hubo una renegociación de dicha concesión. Como se comprenderá, nosotros recibimos la documentación por un lado y la vamos a entregar por el otro. Incluso, hemos estudiado el tema para ver si tenemos alguna alternativa que nos permita incidir en una realidad que las propias fuerzas vivas de Piriápolis nos solicitan permanentemente, pues creemos que les asiste razón en el sentido de que el futuro y el desarrollo de Piriápolis necesitan de una acción de primera línea por parte del Argentino Hotel, dada su significación y la amplísima área que incluye dicha concesión.

La resolución del año 2003, firmada por el ex Presidente Batlle -que recién comentaba- era para procurar respaldar la situación de endeudamiento que adolecía PLUNA en esos tiempos. Nosotros, lo que incorporamos fue la regularización de la operación que se había desarrollado.

En el proceso de reintegro de capital por quiebre de la empresa, tal como figura en su balance al 30 de junio de 2006 -antes de la asociación con Leadgate-, en lugar de pagar efectivo se integra una parte del dinero en estos $ 235:200.000, que es el valor de la tasación de la Dirección Nacional de Catastro.

Por su parte, en el contrato del 30 de junio de 2007, derivado del acuerdo para la suscripción de acciones celebrado con Leadgate, se otorgó a PLUNA la opción de vender al Estado la citada nuda propiedad antes del 30 de junio de 2009, en las condiciones que paso a detallar. Si se vendía antes de esa fecha, el precio sería igual al que estaba incluido en el balance, es decir, $ 235:200.000 más los intereses, que serían el 75% de la tasa de Bonos USA, más el índice de riesgo país, que a la fecha de la escritura era de 4.75%. Esas eran las condiciones que regían hasta el 30 de junio de 2009. Ahora bien, si la venta se realizaba posteriormente a esa fecha, el precio sería el del mercado y lo fijaría PLUNA Sociedad Anónima.

En el año 2006 la suma de $ 235:200.000 representaba US$ 9:800.000, pero no puedo precisar cuánto significa al día de hoy porque no conozco la cotización del dólar. Días atrás se decía que se habían perdido US$ 3:000.000 porque el equivalente en dólares había pasado de US$ 9:800.000 a alrededor de US$ 12:000.000, pero por la cotización al día de ayer habíamos recuperado US$ 1:000.000. En realidad, se debe tener en cuenta que la documentación figura en pesos y en esta moneda son $ 235:200.000, con un interés de 4.75; esta es la opción que tenemos hasta el 30 de junio de 2009.

Si, supuestamente, se presenta esta situación como que entregamos US$ 9:800.000 y estamos recuperando otra cantidad de dólares, se dice que en la operación hubo pérdidas, pero la realidad es que entregamos la propiedad a un monto determinado en pesos y si hacemos uso de la opción -nosotros somos partidarios de hacer uso de ella-, vamos a recibir el mismo valor con los intereses correspondientes. Digo que vamos a recibir el mismo valor porque, tal como lo vemos nosotros, PLUNA tiene una deuda de US$ 14:000.000 con el Banco de la República, producto de las inyecciones de liquidez que en el período anterior -y no en éste- se habían tenido que realizar para mantenerla funcionando. Por lo tanto, a nuestro modo de ver, esta deuda -que también está incorporada a las obligaciones de Pluna y que se generó en el período anterior- nos brinda una buena oportunidad de recuperar el patrimonio y darle un destino más acorde a las necesidades de desarrollo de la región. Además, estaríamos utilizando el mismo financiamiento que tiene actualmente. En realidad, de los $ 235:200.000, no va un solo peso a PLUNA Ente Autónomo y a Leadgate.

Por otra parte, se nos ha consultado acerca del local de la calle Florida Nº 1. Sobre esto, ya hemos respondido en nuestra contestación al pedido de informes, pero quiero agregar que eso fue aprobado el 7 de diciembre de 2007 en una reunión de Directorio de PLUNA Sociedad Anónima, con la presencia de los Directores de PLUNA Ente Autónomo. La venta se concretó por US$ 1:201.000 y tengo aquí los nombres de quienes finalmente compraron. En el llamado a ofertas las propuestas fueron de US$ 950.000, US$ 1:060.000, US$ 1:200.000, US$ 1:201.000; tenemos en nuestro poder los nombres de los oferentes, las condiciones y el documento que avala la operación. En lo que tiene que ver con las condiciones, se debía abonar US$ 480.000 al firmar el boleto de compraventa, dentro de las cuarenta y ocho horas de aceptada la oferta, y US$ 721.000 a la firma de la escritura traslativa del dominio, dentro de los treinta días. El inmueble se entrega a los noventa días y hay un período, creo que de tres meses, sin costo para el inquilino. De esta forma, se despeja otra interrogante sobre este tema. Además, aclaro que está disponible la documentación de esta operación.

En cuanto a los contratos, también está en poder de todos los señores Senadores, tanto el primero de ellos, del 12 de febrero, como el transaccional del día 13, como el documento para el otorgamiento de las garantías para el cumplimiento de esta Resolución, que consideramos conveniente para PLUNA y los intereses que allí tenemos.

Respecto a los contratos, quiero mencionar un aspecto en el que no se ha insistido lo suficiente. Hemos incorporado un capítulo, que denominamos de salvaguardia, por el que se procura contar con instrumentos para vigilar su aplicación y, en la medida de lo posible, proteger los intereses del Estado, sin ser sorprendidos por el funcionamiento y los resultados que pueda tener la empresa. La salvaguardia establecía las condiciones en que debían depositarse los US$ 15:000.000 a capitalizar; se refería a que las remuneraciones de gerentes, directores y síndicos se encontraban limitadas a retribuciones similares en otras empresas; que todas las cuestiones judiciales que se plantea-

ran se regirían por la Ley uruguaya y, en caso de requerirse arbitrajes, se recurriría a un tribunal arbitral nacional y el inversor no podría contratar empresas vinculadas a su grupo, salvo consultorías. Esto último es muy importante, por la experiencia que se vivió en el caso de VARIG y también por otras que andan por ahí, en el Orden del Día, en las que el socio privado recurre a tercerizar servicios que son realizados por empresas que, en definitiva, son colaterales de su propio grupo y, por esa vía, derivan a resultados.

Además, se establece que siempre debe haber dos Directores del Estado -sea cual sea el capital que tenga-, de un total de siete; es decir que la mayoría tendrá cinco Directores, pero el Estado siempre tendrá dos. Asimismo, habrá un Comité de Apoyo a la Gestión, integrado por un Director del Estado y otro del inversor, además del Gerente General de la empresa, con el propósito de colaborar y hacer un seguimiento de la gestión. La Comisión Fiscal es designada por el Estado y se trata del órgano de control máximo de la sociedad; sus atribuciones legales son las que establece el artículo 402 de la Ley Nº 16.060, que estoy tentado de leer, no obstante que todos los señores Senadores conocen cuáles son, justamente, en función de lo que allí se determina. Precisamente, en ese artículo se establece, entre las atribuciones y deberes de los síndicos o de la comisión fiscal, la de controlar la administración y gestión social, vigilando el debido cumplimiento de la ley, el estatuto, el reglamento y las decisiones de la asamblea. Aquí quiero volver a observar que, de los tres miembros de la Comisión Fiscal, dos son designados por el Ente Autónomo, por el Poder Ejecutivo.

Otra de las atribuciones de la Comisión Fiscal es examinar los libros y documentos, el estado de caja, los títulos, valores y créditos a cobrar así como las obligaciones a cargo de la sociedad solicitando la confección de balances de comprobación, toda vez que se estime conveniente. Señor Presidente: voy a suspender, a pesar del pedido de mi colega, la lectura del artículo porque incluye muchos numerales, ya que son muchas las funciones de la Comisión Fiscal.

El séptimo punto establece que el Poder Ejecutivo, además de esto, deberá autorizar la venta de acciones que pueda efectuar el inversor -salvo las que se coticen en Bolsa y aquellas ventas que no alteren el control de la empresa- y tendrá derecho de preferencia para adquirirlas.

El octavo punto dice que toda venta de acciones debe respetar la mayoría de las acciones en manos de personas físicas o jurídicas uruguayas, en lo relativo al control efectivo y propiedad sustancial.

El noveno punto habla de que la Gerencia General será ejercida por una persona física designada por el Directorio, no existiendo posibilidad de contratos de gerenciamiento. A este respecto, hay que recordar que antes el gerenciamiento era de VARIG.

El punto décimo establece que el Gerente General debe informar mensualmente a todos los Directores acerca de la marcha del negocio, los resultados mensuales y las políticas correctivas.

El punto once determina que se necesita consentimiento del Estado para modificar los estatutos, disolver la sociedad, aprobar el balance anual, cambiar los fundamentos del objeto social o en el plan de negociación, así como para la emisión de obligaciones canjeables por acciones.

El punto doce establece que la designación de la auditoría externa necesita acuerdo de la Comisión Fiscal, cuya mayoría es del Estado, salvo que se trate de firmas de primer nivel e inscriptas en el Banco Central del Uruguay.

Cabe acotar que estas salvaguardias no existían cuando se hizo el contrato anterior con VARIG, y nosotros procuramos apoyarnos en ellas para darle seguimiento a la situación de la empresa.

Dentro de esas salvaguardias, justamente, existe la posibilidad de que la minoría recurra a la conciliación como un mecanismo previsto. Esa conciliación debe desarrollarse en determinadas condiciones y, en caso de que no permita avanzar en acuerdos sobre los temas promovidos en ella, entonces se puede habilitar la convocatoria de un Tribunal de arbitraje. Precisamente, esto fue lo que se puso en marcha por parte de PLUNA Ente Autónomo, cuando tuvo lugar la resolución relacionada con el tema de los viajes a Madrid. Si bien el elemento detonante fue esa resolución y la decisión unilateral en esa materia, el Directorio de PLUNA, Ente Autónomo, puso en marcha ese mecanismo porque creyó que las modificaciones al plan de negocios -que, indudablemente, nos preocupaban- y el seguimiento, aconsejaban construir alternativas para poder habilitar, en función de los argumentos que se manejaban, instancias que permitieran seguir defendiendo el desarrollo y el crecimiento de la empresa. Y la verdad es que los argumentos en este sentido han sido muchos. Nosotros hemos valorado y damos importancia a esa comunicación con Madrid, de la misma manera que a la posibilidad de otras eventuales comunicaciones intercontinentales, pero también es cierto que en estos últimos meses -tal vez estemos hablando de menos de un año atrás-, la situación del transporte aéreo comercial en el mundo no es la misma que teníamos hace poco tiempo. Todos conocemos la crisis que se vivió en el sector a partir del incidente del 11 de setiembre de 2001, pero también sabemos que después de un reordenamiento que se realizó como consecuencia de esta crisis, tuvo lugar un desarrollo auspicioso de parte de las empresas aeronáuticas. Sin embargo, ese proceso auspicioso fue frenado abruptamente, entre otras cosas, por el tema del petróleo que, desde luego, fue un elemento absolutamente desequilibrante por el gran empuje que tuvo y por la incertidumbre respecto a cuál era el tope al que se podía llegar; esto hacía prácticamente imposible elaborar ninguna previsión razonable. Afortunadamente, hoy nos encontramos en condiciones en las que parecería que la evolución está

volviendo a otros parámetros, no obstante lo cual, repito, la situación que se vivía hasta hace relativamente poco tiempo, era de absoluta incertidumbre. Esto estaba relacionado con determinados aspectos de merma en el sector del transporte y de las comunicaciones a nivel mundial, dadas las crisis que en Europa y Estados Unidos se han desarrollado y que aún subsisten. Quiere decir que este asunto siempre lo tuvimos en cuenta, así como también que en el plan de negocios estaban planteados los objetivos intercontinentales como metas importantes para desarrollar. Las cosas no se pueden realizar de cualquier modo, en cualquier momento y en cualquier tiempo. El plan de negocios es una referencia para procurar desarrollar la actividad de la empresa. Los aspectos no están regulados por un cronograma infalible que hay que cumplir en cualquier circunstancia, y hasta expresamente está dicho que tienen que relacionarse con la evolución de los mercados y con la conveniencia de cumplir o no con determinados objetivos.

Hemos estado trabajando con algo que el Uruguay había perdido, que es la Categoría 1 para poder tener la posibilidad de utilizar las ventajas que nos da el Acuerdo de Cielos Abiertos que tenemos firmado con los Estados Unidos de América y que fue confirmado por el Parlamento Nacional. Para eso tenemos que cumplir con determinadas calificaciones que imponen las autoridades aeronáuticas de los Estados Unidos y que se habían perdido en el país. Ni siquiera me he puesto averiguar en qué época se perdieron, pero sé que fue hace bastante tiempo. En ese sentido, hace no menos de dos años que estamos trabajando para encontrar las condiciones para poder promover la recuperación de la categoría. En el momento actual existe un contrato firmado por la DINACIA que, como de conocimiento de los señores Senadores, no depende del Ministerio de Transporte y Obras Públicas sino del Ministerio de Defensa Nacional. En este sentido, a pedido del Ministerio de Transporte y Obras Públicas y de la Junta Nacional de Aeronáutica Civil, se firmó un contrato en el que hay una delegación de la OACI y de la FFA -que concurren al Uruguay bimestralmente- para ayudar a resolver aspectos de distintas materias. Allí se plantean exigencias desde el punto de vista jurídico y otras que tienen que ver con los servicios de seguridad, que son tan importantes para el desarrollo de la actividad aeronáutica. Creo que sería bueno para el país tener abierta la posibilidad de algún destino en los Estados Unidos.

De la misma manera, pensamos que es importante mantener el sistema a Madrid. Por esa razón, nuestros representantes en el Directorio de la empresa estuvieron permanentemente trabajando e impulsando alternativas que nos permitieran defender esta línea, porque si bien no es imprescindible ni estratégica -como se ha dicho-, entendemos que es importante. También hay que tomar en cuenta que una vez que se suspende este tipo de operativa, lleva mucho tiempo e inversión establecer condiciones que no sólo se limitan a tomar la decisión de que un avión vuele o no vuele. Eso estuvo en el fundamento del pedido de conciliación que se ha abierto. Por cierto, no nos vamos a limitar sólo a analizar la línea a Madrid, el plan de negocios y los temas que están pendientes, sino que también vamos a abordar la situación de la empresa en general, la estrategia que debe desarrollarse, en la cual tenemos que contribuir para poder asegurar el futuro de la empresa que, repito, a nuestro entender, es importante para respaldar el futuro económico del país.

En cuanto al plan de negocios, además de los comentarios que acabamos de hacer, vamos a señalar cuatro capítulos. Uno de ellos tiene que ver con el puente aéreo, otro refiere al centro de distribución regional, un tercer elemento dice relación a las metas intercontinentales y, por último, está lo que atañe a la carga, tal como ha dicho el señor Senador Moreira.

Efectivamente, en el puente aéreo la coyuntura ha generado condiciones favorables y se está cumpliendo a muy buen nivel, con buenos resultados y con unas frecuencias que nunca se había tenido antes. También se está desarrollando el objetivo de convertirnos en un centro de distribución regional. No se está inventando nada; en realidad, en distintas épocas, con éxitos y fracasos PLUNA ha tenido algunos destinos regionales que entendemos le dan al país cierta facilidad de comunicaciones que no poseen muchos puntos de América. Por lo tanto, la recuperación de algunos servicios que actualmente se cumplen a través de códigos compartidos -como es el caso de Asunción- y el restablecimiento de algunas líneas en distintos puntos, no sólo de Argentina y Brasil sino también de Chile y, eventualmente, de algunos otros destinos en el futuro, es parte de una estrategia que consideramos muy importante para el país y que además económicamente tiene potencialidades para el Uruguay.

Es cierto que no es cuestión de tomar la decisión de volar a tal punto y ya está; exige una preparación de la línea, promoción de los servicios y en ese sentido recién estamos en una etapa inicial. También hay que saber que los aviones no estuvieron desde el primer día, es decir, desde el 1º de julio, sino que fueron llegando y lo seguirán haciendo durante este primer año y medio de gestión que todavía resta. Cuando informemos sobre el tema de la adquisición de aviones, vamos a analizar el tema de los tiempos y veremos cómo nos estamos beneficiando de la oferta de aviones que significa, a su vez, un aceleramiento de los tiempos. Si no fuera por eso, todavía no estaríamos en condiciones de hacer estos comentarios favorables.

Por otro lado, también son ciertas las dificultades que recién mencionaba respecto a las metas intercontinentales y la necesidad de desarrollar una estrategia en materia de carga, que se hará posible -así lo entiendo yo- una vez que esté en funcionamiento el nuevo Aeropuerto Internacional de Carrasco. Esa gran obra va a abrir posibilidades en temas que nos interesa potenciar. Del mismo modo que el Puerto de Montevideo -como bien se decía- cumple una función de centro de distribución, nuestra aspiración es que el Aeropuerto Internacional de Carrasco también juegue un rol similar.

Aquí tengo un capítulo que está relacionado con los

tiempos, en el que se expresa que recién va un año y que los aviones están llegando; lo regional se está instalando y se necesita más tiempo y marketing. Por su lado, en el aspecto intercontinental la Categoría 1 no se consiguió, y nadie puede negar lo que está planteado a nivel del mercado general a la hora de considerar estos temas. Es un capítulo o área para el trabajo.

Se nos pregunta si estamos controlando lo que tiene que ver con el desarrollo de este plan de negocios y si efectuamos el seguimiento del anuncio -muy ambicioso, por cierto- de reestructura y equilibrio de la empresa en cien días. Bueno, tenemos los resúmenes del balance realizado en las primeras seis semanas de gestión, así como también el balance actualizado de la implementación de los cien días de gestión. Obviamente, el equilibrio de la empresa no se logró, y ese era el principal objetivo de estos cien días. Pero también quiero recordar algunos aspectos que son parte de la experiencia vivida y a la que de tanto en tanto recurro porque es parte de lo que debemos tener en cuenta para ver cómo hacemos las cosas. En su plan de negocios VARIG también comprometió la ruta a Miami; y esto, evidentemente, nunca se concretó. El 16 de noviembre se abrió un nuevo servicio de dos vuelos semanales a Belo Horizonte; este nuevo servicio no rindió lo esperado y desapareció meses más tarde. En 1996 se comenzaron los vuelos charter a Israel; se planeó la apertura de la ruta, el Gobierno uruguayo concurrió a negociar los derechos del tráfico con Israel y luego se decidió no abrirla. En junio de 1998 PLUNA abrió la ruta entre Montevideo y las ciudades argentinas de Rosario y Córdoba, con seis frecuencias semanales; posteriormente, la falta de unidades impidió que se continuara cumpliendo con el servicio. En esa misma época se inició un vuelo regular semanal entre Montevideo y Salvador, Bahía. En 2003 PLUNA dejó de volar a Asunción del Paraguay, quedando la operación en manos exclusivas de TAM MERCOSUR, operación en la que PLUNA comenzó a participar como "código compartido".

En lo que tiene que ver con el plan de desarrollo de esa sociedad, en la licitación de la privatización VARIG y sus asociados, en el Pluriconsorcio de Aeronavegación, habían comprometido potenciar el taller de mantenimiento de PLUNA de tal manera que incluso preveían vender servicios a VARIG; en los hechos, pasó lo contrario. En 1997, el mantenimiento de las aeronaves de la empresa dejó de efectuarse en PLUNA y pasó a realizarse en los talleres de VARIG en Brasil, quedando en el hangar de PLUNA del Aeropuerto de Carrasco solamente el mantenimiento de línea, que es de tipo menor. Paralelamente, todos los repuestos de propiedad de PLUNA S.A. de los Boeing 737 fueron llevados a Brasil a los talleres de VARIG; una década después, no se han podido recuperar los que quedan.

En materia de comercialización, el 3 de febrero de 1997 se puso en marcha un plan que se denominó de reestructura administrativa pero que, en realidad, implicó el desmantelamiento de la red comercial de PLUNA S.A. en el exterior, es decir, en Brasil, Chile, Paraguay y España. En todos esos lugares desapareció la comercialización por parte de PLUNA S.A., la que quedó en manos de VARIG. A mediados de ese mismo año se cerró la sucursal de PLUNA en Tel Aviv, entregándose la comercialización al agente general de VARIG. Estas reestructuras implicaron pérdida de fuentes de trabajo, ya que el personal disminuyó de 898 a 587 trabajadores.

Con referencia a la flota, en la licitación VARIG preveía incorporar un segundo Boeing 767 y abrir la ruta a Miami; ni el avión, ni la ruta. La flota se amplió, no con aeronaves nuevas, sino arrendando viejos boeing 737-200, desprogramados por VARIG. El accionista y gerente colocó en PLUNA en arrendamiento las aeronaves que venían desprogramadas de su ruta. En diciembre de 1997 llegó la primera, que puede recordarse como la que fue pintada por el artista Carlos Páez Vilaró. Este avión era de un modelo anterior a los de propiedad de PLUNA, consumía más combustible y su arrendamiento resultó bastante oneroso al igual que su mantenimiento. Como ven, las cosas no son exactamente iguales a como se las plantea.

¿Cómo encontró el actual Gobierno a PLUNA S.A. como empresa? Acá recurrimos a una opinión que no es nuestra, que no es técnica o que, si lo es, está enfocada desde el punto de vista de un entendido historiador que, escribiendo sobre una verdadera historia reciente de los nuevos representantes del Estado en PLUNA S.A., relata que se encontraron con una situación económica y financiera desastrosa, heredada de las administraciones de VARIG. Me estoy refiriendo al libro *La historia de PLUNA*, página 337, del historiador Juan Maruri.

Se compraron aviones, tal como estaba previsto en un programa que el plan de negocios establecía de manera muy ambiciosa; de todos modos, no estaba dicho que fueran a comprarse todas juntos. Se compraron siete aviones RJ 900; un avión nuevo de una línea moderna -que corresponde al plan quinquenal que tiene planteada la empresa Bombardier para su puesta en producción-, con capacidad adecuada para los vuelos regionales, de 90 pasajeros, muy económico, que no es un carguero -a pesar de todas las leyendas que dicen que los aviones van y vienen porque sobran las valijas-, pero que tiene el espacio suficiente como para llevar las maletas de quienes utilizan el servicio de vuelos regionales aunque, reitero, no lleva carga. Ahora bien, la compra resultó en US$ 2:000.000 menos, la entrega fue anterior, el respaldo comprometido fue mayor y el financiamiento resultó más ventajoso. Se ha dicho que los aviones son usados pero después, como quedó demostrado que no era así -porque están registrados los números de código de fabricación y los controles de DINACIA-, entonces se dijo que solo uno era usado. Están los números y los controles, pero si hay uno usado, que nos digan cuál es porque así podremos defender los intereses del país. Estas son parte de esas cosas que se dicen. La información que tengo -no soy un entendido en el tema- es que se trata de aviones con buen resultado en el mundo, con rendimientos adecuados, ágiles, económicos -porque consumen menos- y que, además, resultan más baratos. Es cierto que en la

propuesta que se hacía en el plan de negocios se mencionaba a un avión Embraer con una determinada característica que ni siquiera sé si es la que se cotizó en su momento, pero aquí tengo las ofertas del mes de setiembre, solicitadas a Embraer, así como también el proceso de cotización que la empresa fue haciendo y el cronograma de entregas. En ese sentido, podemos decir que el último precio que ofreció la empresa fue: Embraer 175, US$ 25:480.000; Embraer 190, US$ 26:950.000. La entrega del primer avión se realizaría en junio de 2008.

SEÑOR MOREIRA.- Pido la palabra para una aclaración.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Senador.

SEÑOR MOREIRA.- Ese conjunto de ofertas, ¿es de setiembre de 2007?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Es del año 2006.

SEÑOR MOREIRA.- ¿Quién había solicitado esas ofertas?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- No lo sé, por lo que pediría a los asesores que respondieran la pregunta.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Bouzas.

SEÑOR BOUZAS.- La primera oferta de Embraer es de setiembre de 2006 y se cotizan los aviones Embraer 175 y Embraer 190. La última oferta de Embraer, luego de setiembre de 2006, establece una primera entrega en julio de 2008, la segunda en setiembre, la tercera en noviembre, la cuarta en enero de 2009, la quinta en febrero de 2009, la sexta en marzo de 2009 y la séptima en mayo de 2009. El precio sería de US$ 25:480.000 para el modelo 175 -así lo mencionó el señor Ministro- y de US$ 26:950.000 para el modelo 190.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Señor Presidente: tengo la lista de las ofertas realizadas y de su evolución. Indudablemente, luego del primer documento que se presenta, donde se establece una cotización de US$ 31:800.000 y de US$ 35:800.000, respectivamente, se mejora la oferta de Embraer y se presentan los valores que acabamos de brindar.

En el caso del modelo CRJ 900 Next Gen, también se produce una evolución de la cotización y la última es de US$ 23:500.000. Las entregas comenzarían en febrero de 2008, culminando la séptima en enero de 2009. Por tanto, puede decirse que había razones para hacer la evaluación.

En cuanto a la comparación de los aviones -insisto en que deben hablar quienes saben-, por lo que se me ha explicado, puedo decir que son similares o comparables y que compiten en el mundo. Es más; incluso están calificados en el mundo en empresas que venden internacionalmente. No se trata de las dos empresas líderes en venta de aviones, ni de las dos marcas más reconocidas, como Boeing y Airbus, pero estamos hablando de Bombardier, la tercera empresa en fabricación y venta de aviones en el mundo, y de Embraer, que se encuentra en un lugar posterior. Esto demuestra que aparte de que los aviones presentan características similares de competencia, también tienen un prestigio similar.

Ahora bien; para realizar la operación se analizó qué era lo conveniente. Para llevarla adelante -me refiero a las dos ofertas-, se necesitaba de un financiamiento y se establecían exigencias por parte de los organismos financieros. Asimismo, se exigía un trámite y cierto tiempo. Como ya lo explicamos, las condiciones de las ofertas y los tiempos de una resolución favorable se veían acelerados si participaba el Estado uruguayo en la operación, y esto fue dicho desde el primer día.

Más allá de que el documento del 12 de febrero leído por el señor Senador interpelante puede tener una redacción más programática, nadie puede negar que allí se mencionaba la eventualidad de una garantía subsidiaria por parte del Estado. Quiere decir que desde un primer momento en el negocio estuvo presente la posibilidad de que el Gobierno uruguayo participara para facilitar la operación. También es cierto que al cierre de la transacción, en el documento del 13 de junio, precisamente en el numeral 4.7, literal A), se habla de una garantía soberana en el 100%. Quizás eso se haya debido a que no hubo demasiado cuidado en la definición del trámite que se estaba pensando llevar adelante. Por otra parte, también es cierto que en nuestra comparecencia ante las Comisiones, como en el propio Senado, este tema se discutió ampliamente y quedó claro que ese numeral 4.7 no se ajustaba exactamente a lo que el Gobierno estaba promoviendo para facilitar la compra de estos aviones. Se podrá decir que estuvo mal redactado, pero lo que queda es lo que está escrito y lo demás se lo lleva el viento. O sea que, por más que se haya aclarado eso y haya quedado constancia en la versión taquigráfica, valen los documentos. A ese respecto, puedo decir que hay un documento posterior a ese, del 17 de diciembre, en el que en el numeral 2.1 del capítulo VI, se hace la precisión de las condiciones en que el Estado sale de garantía y, expresamente, establece que el Estado es garantía subsidiaria del ente autónomo, tal como la ley lo habilita. Expresamente con eso quedan cumplidos -y por eso eliminados- los compromisos del numeral 4.7, del documento del 13 de junio.

Quiere decir entonces, señor Presidente, que si hubo algo que no estuvo bien definido o acertado en su expresión escrita, no solo fue bien explicado a nivel del Parlamento, sino que también fue corregido por un documento que expresamente establece cómo son, cómo van a ser y cómo fueron las cosas. Este mecanismo, en realidad, no recibió

observaciones de parte del Tribunal de Cuentas, como se ha dicho. Lo que este observó fue el contrato original en el cual sí surgieron algunas diferencias en cuanto a la valoración del documento firmado. Entonces, en función de que había sido observado ese contrato original, el Tribunal de Cuentas observó todas las acciones vinculadas al mismo, pero no por el procedimiento utilizado. Por el contrario, existen antecedentes de que este mecanismo fue utilizado con anterioridad sin merecer observaciones del Tribunal de Cuentas. En ese sentido, nos basamos en un dictamen que el doctor Delpiazzo realizó a solicitud de PLUNA Ente Autónomo y que ha servido de fundamento a esas distintas instancias. En tanto que PLUNA Ente Autónomo es accionista de una sociedad que cumple determinados objetivos, para facilitar su cumplimiento la ley le habilita y, en algunos casos, hasta le impone que preste el apoyo para la facilitación de la garantía. Obviamente, la garantía que presta PLUNA Ente Autónomo es respaldada por el Estado en su conjunto y ahí es donde el Estado aparece en forma subsidiaria, participando de la operación.

Señor Presidente: tenemos en nuestro poder los antecedentes de oportunidades anteriores en las que temas de este tipo fueron considerados por el Tribunal de Cuentas y volveremos a este punto solamente si se cree necesario en el desarrollo de la sesión. Tengamos en cuenta que hemos hecho mención a este tema en más de una oportunidad, y si bien podrá no compartirse el contenido o la forma, está bien claro cuáles fueron los procedimientos utilizados y que ellos se enmarcan dentro de lo que la ley autoriza.

Por otro lado, creo que vale la pena hacer referencia a una experiencia que vivió este país en materia de garantía del Estado en apoyo de la actividad privada, como forma de cumplir servicios de interés público. Estuve leyendo un resumen y allí se aludía a un libro llamado "Los canales de distribución", del contador Herman Garat, publicado en 1997, para la Universidad de la Empresa, de la Fundación de la Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay (ADM). Me voy a permitir leer un párrafo de dicha obra: "Un país del tamaño de Brasil quedó sorprendido que un vecino tan pequeño como Uruguay le estuviera solicitando la fabricación de más de 1.200 ómnibus por un valor que superaba los US$ 100:000.000. El impacto fue realmente impresionante. Los fabricantes tuvieron que trabajar a tiempo completo e incluso debieron prorrogar licencias de sus funcionarios y pagar horas extra para poder cumplir con los pedidos. El Ministerio de Transporte y Obras Públicas garantizó, con su fondo de inversión, para llevar a cabo el sistema". Se trata del famoso FIMTOP.

Más adelante expresa: "Las Intendencias, y en particular la de Montevideo, firmaron un convenio con el Ministerio de Transporte y Obras Públicas donde se comprometieron a que caducarían las líneas de las empresas en mora". ¿Saben una cosa? Las 1.200 unidades no se destinaron a Montevideo sino a todo el país, para empresas regulares de transporte regidas por las Intendencias Municipales y para empresas de turismo o interdepartamentales de pasajeros, regidas por el Ministerio de Transporte y Obras Públicas. Por lo tanto, allí también había una garantía directa en tanto se compraron las unidades con financiamiento del Banco de la República Oriental del Uruguay y el FIMTOP servía como respaldo. Como todos sabemos, la operación fue un enorme éxito.

SEÑOR HEBER.- Lo hicimos nosotros, los blancos; es otro reconocimiento más.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS.- No sé si usted, pero sí el Gobierno del doctor Lacalle. De todos modos, vale su comentario porque, en buena medida, es la demostración de que en aquel momento había unidades con más de 35 años de antigüedad circulando y el transporte estaba en crisis, lo que llevó a que varias empresas quedaran por el camino como consecuencia de que no podían mantener los servicios -basta recordar que cuando los ómnibus se rompían les ponían una escoba atrás y allí quedaban parados- en la medida en que no había un programa de renovación de flota.

Asimismo, recordemos que el tema del transporte público representaba todo un problema en Montevideo debido al encarecimiento que significaba para la población. En ese momento, un gobierno nacional de un partido y un gobierno departamental de otro, encontraron la forma de llevar adelante su programa y salvar la situación de muchas empresas. Todos habrán sentido hablar de COTSUR y de COOPTROL, pero vale decir que el destino de sus trabajadores hubiese sido otro de no haber existido este programa de renovación de flota porque, si bien desaparecieron las empresas, sus integrantes pudieron mantener la fuente laboral. Como dije, esta operación, que fue exitosa, alcanzó los US$ 100:000.000. Ésta se expresó en el Decreto Nº 640/91, derogado luego por el Decreto Nº 396/96, que puede repasarse en cuanto sus alcances porque, en realidad, se trata de una operación similar a la que estamos realizando desde PLUNA Ente Autónomo y el Gobierno nacional, a fin de resolver un problema que hace al interés del país.

SEÑOR HEBER.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Senador.

SEÑOR HEBER.- Es importante escuchar las palabras del señor Ministro, porque de ellas surge un reconocimiento más a los varios que se han hecho a la Administración del Partido Nacional, y lo acertada que fue. La discrepancia con el señor Ministro surge cuando establece el paralelismo con respecto a las garantías del Estado a empresas nacionales de transporte colectivo de pasajeros para poder renovar la flota. En aquel caso, el Estado además de garantizarse por si mañana no se pagaban los créditos, se aseguró la posi-

bilidad de quedarse con los ómnibus, de quitarle a la compañía que incumplía la concesión de las líneas. La diferencia es que el Estado en esta situación no tenía el 25% de las empresas de transporte del país, y no sé si en este sentido me explico correctamente. No se puede comparar el caso de PLUNA, donde el Estado tiene el 25% de las acciones y garantiza el 100% de la operación de un crédito internacional, con la renovación de flota por la cual el Banco de la República le estaba otorgando préstamos a empresas nacionales con la condición de que en caso de incumplimiento, no solamente se quedaba con la unidad sino que además le quitaba la concesión de la línea. Es decir que es una doble garantía para el Estado poder tener no solamente la posibilidad de quedarse con la línea, castigando a la empresa que no cumplía con sus obligaciones, sino que además no participaba en la sociedad de cada una de las empresas de ómnibus del país que obtenían el crédito. Entonces, no me parece que se pueda equiparar un antecedente jurídico con el otro.

Por otro lado, agradezco nuevamente al señor Ministro el reconocimiento público de una buena Administración que pudo renovar la flota de ómnibus en todo el país para mejor goce de los usuarios. ¡Claro que fue beneficiaria la Intendencia de Montevideo, como lo fueron todos los Municipios durante esa Administración! Ahora bien, no se puede hacer este tipo de comparaciones, porque en este caso se trata de una línea internacional con capitales extranjeros que vienen diciendo que tienen una bolsa de plata -tal como lo señaló el señor Senador Moreira- cuando en realidad a esa bolsa de plata la tienen que garantizar los pobres uruguayos que muchas veces no tenemos dinero para poder levantar un liceo o un hospital y estamos garantizando US$ 180:000.000 que, ojalá, no terminemos por pagar nosotros y resulte otro clavo más de los muchos que esta empresa le ha dejado a la sociedad uruguaya.

Muchas gracias, señor Ministro.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Lamento que el señor Senador Heber sólo pretenda quedarse con los méritos y no con las responsabilidades, porque voy a tener que contar la otra parte de la historia Resulta que, efectivamente, hubo un cumplimiento excepcional en ese programa -cerca del 98% cumplió-, pero, como siempre, hay quienes no cumplieron. En este caso, el Banco de la República golpeó las puertas del Ministerio de Transporte y Obras Públicas, pero resulta que ya no existía el FIMTOP y, por ende, lo tuvo que pagar el Estado. Nunca menciono esta situación porque fue un pequeño porcentaje el que no cumplió y porque, además, fue un programa que para nosotros es un ejemplo de cómo se deben hacer las cosas. Tan así es que en este momento lo traemos a colación cuando estamos haciendo un esfuerzo similar. Eran empresas estatales las que estaba garantizando el Estado uruguayo; estaba garantizando a CUTCSA, a COPSA, a TURIL, a EGA, es decir, a todas las empresas privadas nacionales. Me parece que fue buena esta actitud, porque por algo el país tuvo dificultades para poner en marcha un proceso de renovación permanente de flota que iba en perjuicio de los usuarios, del turismo y de la actividad económica del país.

Además, tal vez estas empresas sí fueran uruguayas, pero PLUNA S.A. también lo es porque el 51% de sus acciones corresponden a uruguayos y cumple una función de empresa de bandera nacional ya que, de lo contrario, nos hubiera sido indiferente; por ejemplo, jamás se nos hubiera ocurrido ir a garantizar aviones de Aerolíneas Argentinas, porque está del otro lado del Río de la Plata y no aquí. Pero sí se nos ocurre y nos interesa que en este momento el puente aéreo funcione con mayor eficiencia y comodidad que en los últimos años de la historia de este país. A esto apuntamos: a veces las cosas salen bien, más o menos bien o mal, pero tratamos de hacer lo posible para que salgan bien.

Con todo este tema hay quienes han hecho ruido, sembrando una alarma -no me refiero al señor Senador Moreira, que siempre ha sido muy respetuoso y correcto- que no es tal porque, en primer lugar, se está haciendo algo en función de un objetivo que merece la pena; en segundo término, porque se está haciendo bien y, por último, porque existen garantías de verdad, porque los aviones están todos hipotecados a nombre de PLUNA Ente Autónomo es decir, del Estado uruguayo. Además, existe un 75% adicional de fianza de parte de los accionistas mayoritarios, y hasta que llegue el séptimo, existe una prenda por el 100% de las acciones. ¿Qué pasa mañana si hay un problema y no se paga? Tenemos que pagar, pero los aviones son nuestros y hasta pueden llegar a serlo las acciones.

Partimos de la base de que estamos haciendo todo esto porque tenemos la convicción de que tiene que existir una línea de bandera nacional en materia de transporte aeronáutico porque, si no fuese así, en 2005 hubiéramos cerrado cuando nos entregaron los despojos de una empresa con un socio en quiebra. Entonces, partimos de la base de que todo este esfuerzo, todo lo que se ha aportado y todos los mecanismos que hemos tenido que tratar de crear para ver si podemos encontrar un camino de salida, lo hacemos porque creemos que más allá de que este no es uno de los temas de mayor urgencia del país, sin embargo, merece la pena atenderlo para lograr que el país funcione como queremos.

En este sentido, quiero señalar que duermo tranquilo ya que no hay operación más segura que esta, porque fíjense que los últimos aviones los compramos en 1982 y después de todos estos años el Gobierno está invirtiendo en la compra de nuevos aviones que son buenos, económicos, adecuados para la región y que funcionan. Además, en caso de existir problemas con la sociedad, van a ser nuestros y los vamos a utilizar para desarrollar el plan que creamos necesario.

Entonces, debemos compartir los éxitos, pero también esta cuota de riesgo que existe en cualquier operación.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Mesa se permite interrumpir al señor Ministro de Transporte y Obras Públicas para informar al Cuerpo que se encuentran en las Barras alumnos de 5º y de 6º año de Derecho y de Medicina del Colegio “Stella Maris”.

Puede continuar el señor Ministro.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS.- Señor Presidente: también hay inquietudes con respecto a los números, a los balances, a la proyección de las cuentas y a los deudores, por lo que voy a mencionar algunas cifras. Admito que es muy difícil y no sé cómo leer un balance, pero haremos los repartidos correspondientes.

Tengo en mi poder la estimación primaria del resultado económico de la empresa al 30 de junio -porque el balance aún no está terminado-, que arroja un déficit de 12:074.077 -se podría decir que sería bueno que estuviera terminado, teniendo en cuenta que el balance cerró el 30 de junio de 2008- y una pérdida acumulada general que, en esa información, se indica que es de 26:989.639. Me limitaré a lo que considero imprescindible para hacer algunas reflexiones, sin perjuicio del repartido que entregaremos y de que después se puedan desarrollar con más precisión algunas de las informaciones.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Senador.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- Señor Presidente: quisiera solicitar al señor Ministro que aclarara de qué moneda se está hablando, si son pesos o dólares, y cuando dice “acumulado” a qué tiempo corresponde, es decir, si refiere al del Ejercicio o si se trata de pérdidas acumuladas de otros Ejercicios anteriores.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Aclaro que la moneda es el dólar y lo acumulado corresponde al Ejercicio; esta referencia es a su cierre.

Se puede decir que sería deseable que el cierre del balance estuviera totalmente resuelto, pues cerró el 30 de junio y, por tanto, había tiempo para hacer las auditorías, etcétera. El hecho es que podemos compartir esa necesidad o conveniencia, pero lo cierto es que la ley establece determinados plazos y este asunto se está manejando de acuerdo con la normativa vigente.

Por lo tanto, teniendo en cuenta la cifra general de US$ 26:989.639, si hacemos la cuenta de cuánto significa en el patrimonio de la empresa -que fue capitalizada para que funcionara en esta nueva etapa a partir del 1º de julio de 2007-, veremos que en el período se registra una pérdida patrimonial de US$ 12:074.077. Se trata de una pérdida importante, que no sorprende si se compara con la gestión que PLUNA ha tenido en otras circunstancias, pero por cierto tenemos que encontrar los caminos para ayudar a restablecer el equilibrio de la empresa, que no se ha podido lograr en el funcionamiento de este año.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Senador.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- Señor Presidente: quiere decir que, respecto del 30 de junio de 2007, con el millón de dólares que quedó de patrimonio positivo a partir de la integración de capital de casi US$ 38:000.000 del Estado, más los US$ 15:000.000 que invirtió la empresa, se termina teniendo un patrimonio negativo de US$ 12:000.000. La pérdida fue de US$ 26:989.639; si se le restan los US$ 16:000.000 que colocaron el Estado uruguayo y la empresa Leadgate, queda un patrimonio negativo de alrededor de US$ 12:000.000, asumiendo esa pérdida.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Es correcto lo que dice el señor Senador.

Hace un momento decía que este tema no nos resulta indiferente y que nos preocupa porque la pérdida es la de este año de gestión en manos de una empresa privada, que tiene el 75% de las acciones y, por ende, es responsable del 75% de ese monto. Reitero que por cierto nos preocupa y no nos resulta indiferente, pero procurábamos encontrar un camino que permitiera equilibrar la empresa. Sin embargo, en este caso estamos logrando que el Estado uruguayo por lo menos no sea responsable de la totalidad de la pérdida que se generó a pesar de los esfuerzos realizados. No nos quedamos en eso y, justamente, tenemos que trabajar en ese sentido. Uno de los aspectos que queremos llevar a la instancia de conciliación es cómo abordamos con mayor esfuerzo el equilibrio de la empresa, si bien sabemos que hay líneas disponibles para hacerlo.

En la información que vamos a repartir figuran las proyecciones del año 2010 al 2013, una lista de los diez principales acreedores de la empresa -precisamente, el principal acreedor de la empresa está relacionado con la compra de las aeronaves- y un presupuesto del año fiscal 2009, que es parte de la documentación que queremos compartir.

Sobre el tema de los controles, reitero que hay un grupo de síndicos con mayoría del Estado uruguayo, que es el que hace puntualmente sus informes. El último que realizó es del 30 de julio de 2008 y ya fue entregado a la Auditoría Interna de la Nación. Por lo tanto, allí tenemos un repaso de lo que fue la actividad de la empresa desde el 1º de julio de 2007 al 30 de junio de 2008. No sé si es necesario leer algunos de los elementos que en él se plantean, pero los voy a compartir: se recorren los acuerdos para la suscripción de acciones con el fin de comenzar a funcionar el 1º de julio; posteriormente, se brindan todos los antecedentes acerca de qué se recibió para que la empresa pueda llegar al millón positivo, a efectos de que mediante la suscripción de las nuevas acciones se abriera la nueva etapa de PLUNA S.A.; hay un capítulo respecto a las condiciones precedentes y otro relativo a los ajustes relacionados con el "due diligence". En este sentido, aprovecho a señalar que el Estado tuvo que aportar -eso ya fue contestado en algún pedido de informes, pero lo reitero- más de US$ 28:292.000 para una primera integración de capital y, luego, como consecuencia del "due diligence", que generó una serie de obligaciones pendientes -faltaban repuestos y había cuentas que ajustar-, se llegó a una cifra total de US$ 7:081.543, que se sumó a los US$ 28:292.000 anteriores. Con esto se alcanzó una cifra de alrededor de US$ 35:000.000, que permitió llegar al saldo del millón positivo.

La Comisión Fiscal observa la integración que se va produciendo para concretar esta situación y analiza el desarrollo del plan de negocios, sus insuficiencias y sus desvíos.

Luego, en la Asamblea Extraordinaria de accionistas, del 11 de julio de 2007, se designaron las nuevas autoridades. En realidad, la nueva empresa comenzó a funcionar como tal el 11 y no el 1º de julio. Se aceptaron los aportes de los nuevos accionistas por valor de US$ 5:000.000, emitiéndose las acciones correspondientes por valor de $ 174:557.679. De esta forma, PLUNA Ente Autónomo mantuvo sus acciones por valor de $ 58:185.893, que pasan a representar el 25% del capital integrado, conforme a lo acordado.

A continuación, voy a considerar un último capítulo que hace a la historia de las garantías y de las contragarantías. El numeral 12 del informe dice que, como contrapartida, el Estado exigió contragarantías. Es así que PLUNA S.A. y los nuevos accionistas se comprometieron a hipotecar a favor del Estado el 100% de las aeronaves adquiridas. También los nuevos accionistas se obligaron a otorgar fianzas solidarias hasta el 75% del valor de la operación garantizada, lo que se corresponde con su participación en el capital de la sociedad y, desde luego, el depósito en prenda de la totalidad de las acciones.

Cuando se refiere a la situación patrimonial, dice que se ha confeccionado el balance al 30 de junio de 2007, el cual ha sido aprobado en asamblea de accionistas el 30 de junio de 2008 y el dictamen de auditoría realizado por la firma internacional KPMG carece de observaciones. Se adjunta el informe de la Comisión Fiscal que ha de tenerse como parte integrante de nuestro informe; hemos de transcribir textualmente los pasajes más significativos del mismo.

Al final, se realiza toda una descripción y un análisis conforme a las normas técnicas, sector por sector, rubro por rubro, que termina con una evaluación de la gestión y utilización económica y eficiente de los recursos, y gestión económica general. Los resultados se estiman mensualmente y se ajustan al cierre del ejercicio, reflejando previsiones y circularizaciones, entre otros; por ello, los resultados finales del año difieren del acumulado de las cifras estimadas mes a mes. A esto se agrega la estimación de PLUNA S.A. acerca de los resultados mensuales para los primeros once meses del presente ejercicio y del anterior. Se hace un detalle, mes a mes, donde se muestra la evolución de las pérdidas, con un monto general de US$ 26:828.067, cifra que no coincide exactamente con la que plantea el cierre por parte de la propia empresa. Lo cierto es que, además, en esta cifra falta un mes y la propia Comisión Fiscal alertaba que no necesariamente iban a coincidir las bajadas mes a mes que ellos realizan, con lo que es el cierre de todo el período.

A modo de conclusión se recomienda incluir en el plan de negocios un mayor detalle de las metas, objetivos y resultados que permitan mediciones objetivas en el corto y largo plazo. Se recomienda elaborar planes anuales de inversión y endeudamiento, así como programas y presupuestos de la sociedad proyectados por el Directorio, artículo 3 1b) del Estatuto. Los presupuestos conforman una herramienta de control, ayudan a una adecuada gestión de los análisis y de los recursos, a un análisis de las desviaciones y a la medición de los resultados comparativos. Se sugiere el análisis de riesgo determinando la probabilidad de ocurrencia del impacto. Si no se encuentra otra forma de salida, la incidencia es muy preocupante; se requerirá que los socios efectúen aportes complementarios que permitan el cumplimiento de los objetivos previstos y se deberá adoptar una política que facilite la supervivencia de la empresa por un período de crisis cuya prolongación parece inevitable en un futuro inmediato. A pesar de las dificultades existentes, el objetivo de contar con una línea de bandera que cumpla su misión con eficacia, se mantiene como una meta de importancia a ser lograda. Sin duda, sobrevivir a este período y afirmar algunas ventajas comparativas que abran las puertas a un futuro propicio, a nuestro entender, sigue constituyendo una meta de primordial importancia para el país.

Reitero que el material que estoy manejando ya fue enviado a la Auditoría Interna de la Nación. Se preguntaba, por ejemplo, si se pagó el "due diligence" y por parte de quién. Sí, en efecto, lo pagaron quienes lo contrataron, es decir, los accionistas privados que tenían la aspiración de integrarse a la sociedad con PLUNA S.A. El conjunto de

técnicos y asesores que participó negoció y acordó que, de esta cifra, se autorizaran a pasar a PLUNA S.A. US$ 400.000. Quiere decir que esa suma, es lo que se debitó de PLUNA S.A.

Por otra parte, respecto a si se había concretado la transferencia de US$ 500.000 prevista para la resolución del problema del personal, puedo decir que efectivamente se debitó. En una oportunidad anterior habíamos hablado de la situación de un funcionario de alta jerarquía que había sido despedido y que había promovido un juicio en España. La cifra fue de • 69.000, muy inferior a lo que el funcionario aspiraba.

Esto es lo que tenía que decir en cuanto a la información y a los datos numéricos. Si el Presidente me indica cómo hacerlo, se podría hacer un repartido de algunos de los documentos mencionados.

Nuestro objetivo es continuar con el esfuerzo de mantener una empresa en marcha, por la importancia que tiene el hecho de tener una empresa de bandera uruguaya trabajando con eficacia. Tal como los señores Senadores saben, hace algún tiempo nos planteamos la interrogante de si valía la pena seguir y llegamos a la conclusión de que merecía realizarse un esfuerzo, el cual estamos haciendo con la mayor dedicación, responsabilidad, seriedad y transparencia. Por esa razón, muchas veces hemos asistido al Senado por nuestra solicitud, porque necesitamos garantizar que vale la pena seguir trabajando a pesar de las dificultades.

¿Cómo lo vamos a hacer? ¿Cómo lo vamos a llevar adelante en este momento en que se han generado incertidumbres y que hay algunas dificultades objetivas que hemos compartido con integrantes de este Senado? Lo haremos a partir de los documentos que tenemos firmados con la empresa, de la tradición que compartimos todos los uruguayos de honrar nuestros compromisos y, al mismo tiempo, de ser intransigentes al exigir que la otra parte cumpla con los suyos. A ese camino estamos abocados. El procedimiento que pusimos en marcha es un primer paso en esta dirección; los contratos que hay, deberán cumplirse.

De la misma manera que hemos hecho un gran esfuerzo como país para poder cumplir con nuestra parte y que hemos asumido responsabilidades para lograr que se abrieran caminos, vamos a ser absolutamente exigentes en que se cumplan los compromisos asumidos. Por supuesto que estoy hablando de los compromisos administrados en función de una realidad que no podemos desconocer. No podemos dejarnos llevar solo por consignas ni por nuestra voluntad, por mejor que sea; tenemos que hacerlo basándonos en la realidad y avanzando en las reglas de juego que de común acuerdo el país y los inversores privados se han fijado como el marco que rige nuestras relaciones. A esto nos comprometemos, procurando alcanzar las condiciones para seguir trabajando de una manera tal que nos permita, al final del camino, encontrar una solución. La situación actual no es peor sino mejor que la que teníamos hace muy pocos meses, cuando concurrimos a este Senado; es mejor por las cifras y porque tenemos otros instrumentos para poder hacer valer los derechos que ha construido el país.

Si el señor Presidente me permite, pasaría a referirme a aquellas preguntas que aún no han sido respondidas.

Respecto a cuál fue el precio final de la adquisición de los siete aviones Bombardier, puedo decir que fue de US$ 23:500.000 por siete -lo que hace un total de US$ 162:000.000- más la incorporación de un motor y un repuesto, así como otros gastos que tienen que ver con que se asumió en el propio contrato la amortización de las primeras cuotas del emprendimiento, lo que hace un total de US$ 177:044.249.

En lo que tiene que ver con la pregunta relativa a en qué momento y por parte de quiénes se tomó la decisión de adquirir esas aeronaves, fue por parte de PLUNA S.A. el 11 de julio del 2007.

Otra de las preguntas es: "¿Cuáles son las pérdidas estimadas y cuál el pasivo generado por PLUNA desde que Leadgate asumió la gestión el 1º de julio de 2007 hasta el presente". Respecto a este planteo, deben remitirse al acta.

Por otro lado, se me pregunta "qué solvencia patrimonial ha acreditado Leadgate y SAO hasta el presente y quiénes son sus socios". La explicación está en un librillo que hemos repartido, consta en la sesión del 5 de febrero de 2007 y la hemos reiterado hoy. Podemos confirmar que se entregaron los US$ 15:000.000 de integración de capital y que, además, se concretaron, como también dijimos en esta comparecencia, los US$ 10:000.000 de la carta de crédito de apoyo que está en el Citibank

En quinto lugar, se pregunta cuánto se pagó por parte de PLUNA S.A. o PLUNA Ente Autónomo por diferentes conceptos. En primer lugar, por honorarios de Ficus, se pagó 6% sobre quince. En segundo término, y sobre la consulta acerca del monto de los honorarios de los profesionales de Leadgate en el perfeccionamiento de los contratos suscritos por las partes de esta asociación, según lo dispuesto en la cláusula 22.2 del acuerdo del 12 de febrero, debo decir que fueron pagados por PLUNA S.A. hasta US$ 400.000, que era el máximo que se reconocía por estos estudios de auditoría. En esta cifra se incluyen los honorarios de la "due diligence" y todo otro honorario que se abonara o abone por consultorías, contratos, auditorías y similares.

Por último, en el literal e) se pregunta cuáles son los honorarios de los directores de los nuevos accionistas y de los nuevos gerentes. La respuesta es que los cinco directores de la mayoría no tienen sueldo y quienes cumplen funciones de gerencia, que son tres, ganan aproximadamente US$ 13.000 mensuales cada uno. Por su parte, los directores de la minoría y los dos síndicos reciben remuneraciones de parte del Estado, que luego son retornadas por

PLUNA S.A. a aquél. Si se quiere conocer algún detalle mayor, podemos consultar a los directores aquí presentes.

La séptima pregunta es la siguiente: "Si se ha resuelto adelantar la opción de recompra de la nuda propiedad del Argentino Hotel de Piriápolis y en caso afirmativo por qué y cuál sería el destino y afectación de los fondos a obtenerse por esa recompra (235 millones más intereses)". En primer lugar, si la pregunta se plantea de esta forma, tenemos que responder que no, porque no refleja realmente el tema sobre el cual supongo queremos hablar. En cuanto a la opción que tiene el Estado respecto al hotel, ya hice un desarrollo bastante preciso y adelanté mi opinión favorable, porque -dije- conviene al Estado. Podríamos, incluso, agregar el precio del hotel, que hasta el 30 de junio de 2009 es de $ 235:200.000 más el 4,75%, esto es, aproximadamente $ 12:000.000, por los intereses correspondientes al total del período.

La octava pregunta es por qué el Estado siendo titular del 25% del paquete accionario, garantiza el 100% de la compra de los aviones. Como ya explicamos reiteradamente, consideramos que la operación es conveniente y por ello la facilitamos, adelantando los plazos, bajando las tasas, todas condiciones para que la empresa tuviera posibilidades de desarrollar los objetivos que se había fijado.

En noveno lugar, se pregunta cuánto es el pasivo generado por PLUNA con ANCAP desde que asumió Leadgate la gestión y a cuánto ascienden los pagos efectuados en ese período. No estoy en condiciones de aportar información sobre este último punto, pero el importe de la deuda de ANCAP consta en el repartido que se está haciendo.

La décima pregunta es qué gestiones se han iniciado por la empresa para, mediante la modalidad de leasing, contar con cinco aviones marca Airbus, uno de ellos apto para transportar carga, y en caso afirmativo, cuándo arribará el primero de ellos. Sinceramente, no tengo noticias de que se haya hecho esta gestión; si la Sociedad Anónima la ha iniciado, no lo conozco. Por otra parte, tendríamos que plantearnos si este es el momento prudente para dar este paso.

Finalmente, se pregunta si se han iniciado gestiones o tratativas para obtener la Categoría 1 que permite volar a los Estados Unidos. La respuesta es que efectivamente se han iniciado las gestiones, y con la Junta Nacional de Aeronáutica, en colaboración con la DINACIA, hemos iniciado un trabajo intenso que tiene monitoreos cada dos meses y que llevamos a cabo con las autoridades aeronáuticas y con las propias autoridades de los Estados Unidos.

Muchas gracias, señor Presidente.

SEÑOR MOREIRA.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor miembro interpelante.

SEÑOR MOREIRA.- Señor Presidente: hemos escuchado con mucha atención la larga exposición del señor Ministro Rossi; tanto ha durado que ya se está olvidando de los números y se está confundiendo, porque su exposición insumió más de tres horas. Es difícil sintetizar todo lo que se ha dicho, porque el señor Ministro arrancó con un largo viaje hacia el pasado, que se remontó a 1936. Quiero destacar y reiterar que sabíamos que la situación de PLUNA era complicada y deficitaria y que había problemas, porque la asociación con VARIG no había tenido buenos resultados; lo dijimos y lo reconocimos. Pero resulta que el señor Ministro se ha pasado dos horas hablando sobre la asociación con VARIG y nosotros lo convocamos para intercambiar ideas sobre la asociación con Leadgate. Esto es lo que realmente nos importa; el otro tema forma parte del pasado, aunque es un antecedente para tener en cuenta por cuanto se debieron aportar dineros. Nos importa más dedicar los tiempos de esta interpelación al negocio que está vigente hoy, a quienes son los socios actuales de PLUNA Ente Autónomo, del Estado uruguayo y de la sociedad uruguaya. Pero sobre este tema, la verdad es que el señor Ministro no me ha aclarado casi nada.

(Ocupa la Presidencia el arquitecto Mariano Arana)

-Se ha dicho que los comentarios o las declaraciones de políticos o periodistas son pasibles de generar un clima de alarma que podría afectar la estabilidad de la empresa o la negociación en curso. Creo que no es así. En lo personal -y el señor Ministro así lo ha reconocido-, nunca he intentado generar un clima de alarma, sino que simplemente he tratado de poner el acento en cosas que a mi juicio se han hecho muy mal y que son debilidades estructurales de este negocio, un juego de sucesivas concesiones hacia un socio que -y no hay dudas de ello- no es solvente. En sus últimas palabras, el señor Ministro se remitió a su intervención en la Comisión Permanente y si bien no tengo ahora la versión taquigráfica, puedo decir que en aquella ocasión hizo referencia a un conjunto de nombres de norteamericanos y de alemanes muy ricos, billonarios en sus negocios, pero acá no aparecen ni para gestionar y mucho menos para poner plata y garantizar. No sabemos dónde están; de los únicos que sabemos algo es de estos señores argentinos que, por ser directores y gerentes, perciben una muy buena retribución de US$ 13.000 mensuales cada uno. Por cierto, ¡no está nada mal! ¡Ganan prácticamente como el Presidente de la República! Capaz que es la retribución usual en este tipo de empresas, pero tratándose de un negocio en el que han perdido US$ 27:000.000, creo que no deberían ni cobrar.

De modo que la solvencia de la que se habla no es tal. El señor Ministro se refirió largamente a todas las previsiones tomadas, a todos los mecanismos de control pactados y a un conjunto de salvaguardias que se han establecido. Al respecto, el señor Ministro habló de once o doce salvaguardias que no encuentro en los contratos, aunque en la página de Presidencia del día 12 de febrero se habla de por lo menos siete cláusulas que garantizan seriedad, transparencia y desarrollo de la nueva empresa de bandera nacional. Una de ellas refiere a la venta de las acciones y a que

no se puede alterar la composición del paquete accionario; esto significa que se pueden vender pero sin modificar la representación de los uruguayos en el paquete accionario. Por cierto, esta salvaguardia no tiene ningún sentido en este momento, porque las acciones de PLUNA no valen nada; así que es difícil que se puedan vender. Por lo tanto, en esa hipótesis, esta salvaguardia es por lo menos virtual.

Otra salvaguardia refiere al poder de veto que tienen los Directores de PLUNA Ente Autónomo en el Directorio de PLUNA Sociedad Anónima. En este caso, se establece que pueden vetar la modificación del estatuto -que ya se modificó-, la disolución de la sociedad -que no es posible proponer ahora-, la aprobación del balance -del que ahora solamente tenemos adelantos, pues todavía no está terminado-, los cambios fundamentales del objeto de la sociedad anónima -lo que parece obvio, porque PLUNA no se va a convertir en una empresa de panificación- y los cambios en el plan de negocio. En mi exposición me extendí -diría que hasta me puse pesado- sobre la propuesta del plan de negocio de Leadgate, que figuraba en un anexo como parte del contrato. Voy a reiterar, por lo menos, los aspectos fundamentales: largo alcance, vuelos a Madrid y a los Estados Unidos, cinco aviones de largo alcance -hace un instante, y respecto a la pregunta que sobre ellos se planteó, el señor Ministro respondió que por ahora no está pensado comprar un avión Airbus de largo alcance- y quince aviones de corto y mediano alcance Embraer brasileños. Sin embargo, se compraron siete Bombardier de Canadá. ¡Nada que ver! El plan de negocio de largo alcance incluye, entre otros objetivos, el desarrollo del transporte de carga como uno de los elementos pilares de los negocios sociales. En el año 2008 se preveía una facturación de US$ 49:300.000 por concepto de carga, pero ante la pregunta de cuánto se facturó efectivamente -sobre todo teniendo en cuenta que ahora no vamos a Madrid y que el 767 seguramente volará a Nigeria para trasladar a la Meca a los nigerianos musulmanes-, nos encontramos con que por ahora no hay aviones que puedan transportar carga, porque los Bombardier no sirven para transporte de carga ni tampoco para viajes de largo alcance ya que si se utilizaran con ese objetivo, sería como un viaje de camión lechero, es decir, en etapas, pues tienen una autonomía de vuelo de 1.800 millas náuticas que son algo así como 3.200 kilómetros. Inclusive, en el caso de que se pretendiera llegar a Miami, sería necesario parar en varios lados; es más, no creo que puedan cruzar el Océano Atlántico. De modo que por ahí no hay negocio. Lo mismo pasa con los 737 que están viejos y arrumbados y con el 767 que tenemos arrendado por US$ 550.000 mensuales.

En el día de hoy, en uno de los diarios de nuestra capital, se publica una noticia que nos parece muy grave. Concretamente, en “El País” digital se habla de que la compañía irlandesa AWAS le reclama a PLUNA el pago de unos US$ 10:000.000 por devolución tardía y por no haberse realizado los trabajos de mantenimiento de las tres aeronaves que le alquiló. El señor Ministro se explayó sobre la situación de PLUNA en la época en que estaba asociada a VARIG, pero ahora parece que ocurre lo mismo. ¿Es verdad esto? ¿Se está planteando un reclamo por US$ 10:000.000? Textualmente, la noticia dice que “AWAS informó la semana pasada al sindicato de pilotos de PLUNA que dos aviones -un 767 y un 757- fueron ‘devueltos atrasados y con los trabajos de devolución no completos’. Ante ello, AWAS tuvo que correr con los costos de completar los trabajos a cuenta de PLUNA”. Reitero: ¿es verdad esto? Se dijo que antes había pasado con VARIG; entonces, que alguien lo diga, capaz que no es verdad. Este es un tema superveniente, que se conoció en el día de hoy.

Pues bien, no tenemos carga, no tenemos largo alcance, los aviones que se compraron no tienen nada que ver con el plan de negocios, la garantía tampoco tiene nada que ver con la que se pactó -a continuación me voy a referir a este punto- y, pregunto: ¿no vetamos? La salvaguardia del veto de los directores de PLUNA Ente Autónomo se ejerció recién en agosto de este año; se habían comprado aviones que no tienen nada que ver y el determinante de todo fue la cancelación del vuelo a Madrid. En resumen, el tema de la carga no era verdad; lo de largo alcance, tampoco; en cuanto a los vuelos largos a Miami, más allá de las gestiones, es obvio que sin aviones no se pueden hacer. El punto aquí es que hay que poner plata y garantías; esta gente no quiere asumir y nosotros ya hemos puesto demasiado y, de garantías, ni hablar.

De modo que ese poder de veto y esas salvaguardias no funcionaron, son de papel o, dicho de otra manera, están en el papel pero no funcionaron, no las hicimos jugar. ¿Cómo podemos pensar -lo hemos planteado en más de una oportunidad- que estamos controlando a esta compañía cuando los síndicos hacen simplemente un informe? Días pasados consultamos al Directorio de PLUNA sobre los balances y se nos respondió que los avances no arrojaban buenos resultados y que por tal razón se solicitaba un plazo de 15 días. Sin embargo, hasta el día de hoy no hemos recibido los avances. Entonces, ¿de qué veto se habla si no tenemos información? ¿Se refiere a la información de los síndicos? Insisto en que no tenemos información y recién hoy apareció parte de lo que queremos saber. Es lo bueno que tienen estas cosas: a pesar de que la semana pasada vino la contestación de los pedidos de informes, estamos ejercitando el control y hoy llega información que se distribuye. Reitero: llega hoy y es hoy también cuando se toman las medidas. En definitiva, somos nosotros con nuestra actitud vigilante quienes estamos activando determinados controles porque, como dije antes, no se han puesto en práctica los controles, porque a estos inversores se les ha permitido hacer lo que se les antojó, sin cumplir con lo prometido. Prueba de ello es que no pusieron los US$ 152:000.000 que iban a integrar como capital, no acreditaron la solvencia que decían tener y, en consecuencia, el Estado uruguayo debe garantizar US$ 178:000.000, debido a que esta gente no tiene solvencia alguna. Esa es la verdad. Entonces, no me puede decir el señor Ministro que en el contrato del 12 de febrero figuraba la intención o que estaba medio anunciado, y que después en el contrato de junio hubo problemas de redacción y que donde debió decirse: “PLUNA Ente Autónomo”, se puso: “garantía soberana”. ¡Qué pavada! ¿No?

¡Problemas de redacción! No puedo creer que en un Ministerio, con tantos asesores, existan problemas para redactar contratos. Yo, que soy un abogado de Colonia, me animo a redactarlo mejor. ¡Cómo puede haber problemas de redacción! ¿Cómo es posible que se confunda "garantía soberana" con "PLUNA Ente Autónomo" y que después se tome como válido lo que un Ministro y un Subsecretario declaran en el Senado? ¿Así se va a contratar? Y después dicen que el tema de la garantía se solucionó el 17 de diciembre, en el Convenio para Otorgamiento de Garantías y otras cuestiones conexas. Allí se pacta todo lo relativo a las garantías; se pacta la garantía prendaria de las acciones que, reitero, es una garantía inexistente y con vigencia temporal hasta la última hipoteca de los aviones. Tengo en mi poder el contrato de garantía de los aviones, con la prórroga de jurisdicción y de legislación, porque el día que nos quieran ejecutar, se van a aplicar las leyes del Estado de Nueva York. Recordemos que tenemos que pagar US$ 278:000.000 -si no me equivoco, deberemos empezar a hacerlo en febrero-, y si tenemos algún inconveniente, tendremos que acudir a la ley del Estado de Nueva York. ¡Manhattan con nosotros!

Además, ¿con qué nos vamos a cobrar? ¿Con la hipoteca de los aviones? ¿Y cuánto valen? AWAS quiere cobrar US$ 10:000.000 por mantenimiento. Si falla el mantenimiento, ¿cuánto valen los aviones Bombardier? Quizás no valgan nada, pero nos vamos a cobrar con ellos que, además, no eran los aviones que se iban a comprar.

A continuación, me voy a detener en algo que el señor Ministro dijo y con lo que discrepo totalmente. La situación ahora es mucho peor que al principio. Pusimos mucho dinero, todas las garantías, y el negocio anda muy mal, como lo indican los US$ 27:000.000 de pérdidas operativas en un año. Obviamente, esto se ha gestionado muy mal. Podemos coincidir en que el contexto internacional y la suba del petróleo son factores que inciden, de la misma manera que incidieron cuando estaba VARIG, pues como todos recordaremos, cuando esta empresa era socia, se produjo además el impacto contra las "Torres Gemelas" y nadie quería andar en avión. La gente no quería viajar por este medio de transporte, más allá de que el precio del petróleo subía. Entonces, esto no es algo nuevo. Personalmente, creo que para la aviación internacional el incidente del 11 de setiembre fue mucho peor que esto, y no sé cuántas empresas quebraron.

Evidentemente, todos los negocios tienen este tipo de altibajos, pero hay que tener fondos para aguantar las malas y después poder cosechar en las buenas. Esa es la cuestión. Lo cierto es que aquí no hay fondos, no hay reservas ni dinero, salvo lo que sigamos poniendo nosotros. Lo que sí hay es un manejo discrecional de todo, además de un apartamiento total de las condiciones pactadas. Este plan de negocios no tiene nada que ver con el que figura en la oferta, y nadie me va a convencer de lo contrario; este anexo forma parte del contrato y no se cumplió en nada exceptuando lo relativo a los US$ 15:000.000. La verdad, no sé cómo será la cosa después, en el manejo de la caja, pero si ellos no pagan, pagamos nosotros, y el resarcimiento que tendremos será insignificante.

Evidentemente, el riesgo que hemos asumido es altísimo. Este es un negocio donde se han estatizado las pérdidas, pero además hay otra cosa que debe ser tenida en cuenta. El Presidente de PLUNA, señor Bouzas, ha dicho que en setiembre de 2006 se pidió cotización de aviones Embraer, Bombardier y otros. ¿Por qué se hizo eso en setiembre de 2006, si en ese momento el negocio todavía no estaba cerrado y había un proceso competitivo, según lo afirmó el señor Ministro? Reitero que en aquel momento el negocio aún no estaba cerrado. ¿Por qué pedimos nosotros cotización de aviones si los que debían hacer eso eran quienes se presentaban para ganar y asociarse con PLUNA? ¿Quién pidió cotización de aviones? ¿Fue Ficus el que lo hizo? Reitero que no entiendo cómo se pidió cotización de aviones en esa época.

Hay algo aún peor, a lo que quiero referirme. Como la exposición del señor Ministro de Transporte y Obras Públicas fue muy extensa, además de escucharlo me dediqué a mirar los contratos y a cotejar fechas. Aquí, ante una pregunta formulada por quien habla, dijo que la decisión de compra de los aviones fue tomada por PLUNA S.A. el día 11 de julio. Pues resulta que con asombro leo un contrato -¡claro que capaz que esto está mal redactado y simplemente se trata de un error en el texto!- que dice: "Convenio para Otorgamiento de Garantías y Cuestiones Anexas, de 17 de diciembre de 2007". En este contrato, en el capítulo relativo a los antecedentes, más concretamente en el numeral 1.3, se expresa que por documento -"Purchase agreement"- otorgado el 14 de junio de 2007, Bombardier Inc. -una sociedad constituida de acuerdo con las leyes de Canadá, con domicilio en 123 Garratt Boulevard, Toronto, Ontario, Canadá-, en adelante Bombardier, se obliga a construir y vender a PLUNA, quien sujeto a las estipulaciones establecidas en dicho contrato se obliga a comprar la cantidad de siete aviones Bombardier serie CRJ 900 modelo CL 602D24. ¿Cómo es esto? ¿La fecha que figura en el contrato de garantía es el 14 de junio de 2007? Entonces, o quien habla está errado o quizás haya un defecto de redacción, pero resulta que el 14 de junio de 2007 Leadgate todavía no había tomado posesión de PLUNA; todavía no se había formalizado el negocio y ya estaban comprando los aviones. Entonces, no sé cómo se puede decir que estos últimos se compraron el 11 de julio, fecha en que se tomó posesión de la empresa. Los aviones se compraron antes. Conclusión: este negocio ya estaba "cocinado". De otro modo, explíqueseme cómo puede ser que el 11 de julio se formalice y se tome posesión, pero que los aviones se hayan comprado mucho antes, tal como figura en el documento correspondiente, que no está aquí, pero que debe encontrarse en algún lugar porque se lo reconoce en el documento del 17 de diciembre de 2007. Personalmente, nunca vi pactar negocios de esta manera. Se pide precios en el 2006, cuando estábamos en pleno proceso de selección de ofertas, y se hace un negocio un día después del cierre de la transacción, cuando Leadgate aún no había tomado posesión de la compañía. Sinceramente, me gustaría que se me explicara este punto.

SEÑOR ANTÍA.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR MOREIRA.-Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana)- Puede interrumpir el señor Senador Antía.

SEÑOR ANTÍA.- Señor Presidente: tengo en mi poder en este momento la factura proforma de la primera compra de Bombardier, donde figura una seña de US$ 50.000, fechada en junio de 2007. Esto demuestra que lo que está diciendo el señor Senador Moreira es totalmente cierto, y de ello no pueden caber dudas. Aquí tengo el detalle de entregas realizadas a cuenta, de un precio de US$ 23:237.000, y reitero que figura una seña de US$ 50.000 abonada en el mes de junio, o sea, antes de tomar posesión de la empresa. Este documento está firmado por una persona que trabaja en Bombardier: María Diakakis.

En consecuencia, debo decir que todo esto no me cierra con nada, por decirlo así.

Muchas gracias, señor Senador.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana)- Puede continuar el señor Senador Moreira.

SEÑOR MOREIRA.- Señor Presidente: si el señor Ministro o el Presidente de PLUNA quisieran explicar este punto ahora, estaría encantado de escucharlos. Evidentemente, estamos hablando de algo que figura en el contrato; no es especulación, sino una referencia a un contrato, aunque quizás se trate de un borrador de contrato, como en otros casos, donde fueron cambiados incesantemente.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana)- Puede interrumpir el señor Ministro.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Señor Presidente: sugiero que para responder las interrogantes planteadas por el señor Senador Moreira, se conceda la palabra al señor Presidente de PLUNA.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana)- Tiene la palabra el Presidente de PLUNA, señor Bouzas.

SEÑOR BOUZAS.- Señor Presidente: voy a precisar las fechas. En el Acta 212, del 5 de julio de 2007, el Directorio de PLUNA S.A. resolvió efectuar la compra de los aviones Bombardier. El señor Senador interpelante puede preguntar por qué el 5 de julio si en realidad la toma de posesión por parte de las nuevas autoridades fue el día 11 de julio. La razón fue la siguiente: el 5 de julio -julio, como Julio César- ya sabíamos que habían sido transferidos los primeros US$ 5:000.000 para ser integrados al capital de PLUNA S.A. Esa transferencia ingresó en la cuenta de PLUNA S.A. el día 6 de julio -como Julio César-; el día 11 de julio se produjo el cambio de autoridades en el Directorio y asumió la presidencia la persona designada por el socio privado mayoritario.

Ahora bien; hay que saber también que el 12 de febrero de 2007 se firmó el documento por el cual -en función de que el resultado de la "due diligence" no arrojara elementos que distorsionaran mucho las expectativas de las partes- se iba a hacer el acuerdo en el documento firmado entre las partes. El 13 de junio de 2007, en su punto 3 "condiciones precedentes y otras obligaciones" se lee textual: "Leadgate declara que el resultado de la due diligence es satisfactorio" y que, si bien se habían encontrado algunos problemas, no cambiaban las expectativas de las partes respecto del negocio. En este sentido, cabe decir que en el trabajo diario de la empresa se puede ver si las expectativas se van a cumplir o no y por eso, prácticamente desde abril de 2007, invitamos a los representantes de Leadgate a que participaran de las reuniones que efectuaba la gerencia general -que eran presididas por quien habla y que estaban integradas, además, por todos los gerentes- para ver la marcha diaria de la empresa. Precisamente, cuando hicimos esa invitación, se produjo la elección de los aviones Bombardier, por las razones que explicó el señor Ministro hace un momento.

¿Por qué hay un pedido de precio en el año 2006 a la empresa Embraer? Porque en el año 2006, cuando la empresa era conducida por PLUNA Ente Autónomo y por VARIG -que estaba por retirarse-, estábamos estudiando la necesidad de renovar la flota regional. En ese sentido, la primera oferta que recibimos provino de la empresa ATR, de Francia, una filial de Airbus, y la segunda oferta fue de Embraer, que nos envió un avión para que lo probáramos. En función de ello, hicieron su primera oferta. O sea que el propósito de renovar la flota ya existía en la empresa y por eso aquella oferta se consolidó en una última de US$ 2:000.000 por avión, por encima de la que hizo Bombardier.

No sé si con estas palabras contesto la pregunta del señor Senador Moreira respecto a las fechas.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede continuar el miembro interpelante.

SEÑOR MOREIRA.- No me contesta la pregunta, sino que me aumenta la preocupación. Me referí al 5 de junio, no de julio, como en Julio César, señor Bouzas; las fechas son 5 de junio y 14 de junio, a menos que esto sea falso. Este documento lo trajeron el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas y el señor Bouzas cuando concurrieron a la Comisión de Transporte y Obras Públicas del Senado; a lo mejor después cambiaron este documento. En el texto se expresa que por documento otorgado el 14 de junio de 2007, Bombardier se obligó a construir y vender a PLUNA, quien se obligó a comprar, la cantidad de siete aviones Bombardier. Repito que eso fue el 14 de junio, y de Julio César no hay

nada; Julio César se murió hace tiempo. Esto fue el 14 de junio de 2007; eso es lo que dice el contrato.

Además, el señor Bouzas agrega que esta gente estaba adentro de la empresa, participaba de todo, por lo que se desprende que venían manejando la empresa desde antes. Tanta incidencia tuvieron en la empresa que cambiaron el pacto de la garantía, ya que de no garantizar nada pasamos a ser garantía soberana y, después, con PLUNA Ente Autónomo el Estado pasó a ser garantía subsidiaria; ocurrió lo mismo: somos garantía de todo. Entonces, ¿quién está causando la alarma? ¿Quién nos pone en la posición de debilidad en que hoy estamos? Son los negociadores, son los responsables, son los que han llevado adelante esta negociación; nuestros Directores de PLUNA Sociedad Anónima no tienen arte ni parte en las decisiones, y eso se revela en todos estos hechos. Por ejemplo, se compran los aviones antes de que tomen posesión de sus cargos. ¡Si estarían mandando en PLUNA que obligan a hacer una compra de US$ 178:000.000! "No es moco de pavo" ni se puede comparar con los ómnibus que mencionaba el señor Ministro y que no tienen nada que ver con esto; estamos hablando de aviones y no de ómnibus. Si esto sale mal, con el control y las salvaguardias, ¡sálvese quien pueda! Aquí no hay nada del veto, ni del plan de negocios ni de la garantía. Tampoco conocemos acerca de la solvencia de Leadgate ni de quienes la integran, salvo estos tres argentinos. Estamos en un tembladeral. Estamos mucho más preocupados que antes y todavía estos señores gerentes, educados en Harvard o en alguna otra universidad norteamericana, ganan US$ 13.000 por mes cada uno; ganan más de lo que cobraba Elberse en la época que lo quería echar el señor Ministro Rossi, cuando recibía US$ 30.000, pero estas personas, entre las tres, ganan US$ 39.000.

Me han dicho, además -no sé si es verdad-, que hay una consultoría que funciona en PLUNA y a la que se le paga religiosamente todos los meses una suma muy superior a esa. Me han dicho que esa consultora se llama Asaven, y quiero saber si es cierto que se paga mensualmente a una consultora una suma muy importante; a lo mejor no es cierto, pero quiero que me lo digan.

En cuanto a este tema, las salvaguardias se referían a la contratación de los gerentes designados por PLUNA Ente Autónomo y no a los otros, o a los consultores. Quiero saber, entonces, si hay una firma de consultores que gana decenas de miles de dólares por mes pagados por PLUNA. Quiero que me lo digan.

Honestamente, con estos números, no sé hacia dónde vamos. ¡Ojalá que vayan bien la conciliación y el arbitraje, pero como abogado veterano veo que estamos en una posición muy débil en la cual nos hemos autocolocado! En este negocio pusimos todo: más de US$ 28:000.000 en el mes de junio; se entregaron US$ 1:500.000 de adelanto -que omitieron mencionar- en el mes de setiembre, y después se agregaron US$ 7:000.000. Entonces, creo que no son US$ 35:000.000, sino más de US$ 36:000.000, a los que hay que sumar los US$ 23:000.000 que se aportaron para capitalizar en el mes de abril. Entonces, tenemos US$ 60:000.000, lo que es mucha plata, más la garantía de US$ 178:000.000. ¡Esto es como un plan de emergencia nuevo!

SEÑOR ABREU.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede interrumpir el señor Senador Abreu.

SEÑOR ABREU.- Señor Presidente: sin perjuicio de lo que vamos a expresar más adelante, hay un tema jurídico que queremos dejar bien claro: en este momento, la empresa Leadgate emite un comunicado público en el que desafía al Estado uruguayo y hace una serie de consideraciones que molestaron al Poder Ejecutivo, tanto o más de lo que nos podrían haber molestado a nosotros. Esto ocurre como consecuencia de un llamado a conciliación. Desde el punto de vista jurídico, se invoca que no se ha cumplido el plan de negocios y que la decisión de PLUNA de suprimir la línea a Madrid, de alguna forma está distorsionando el plan de negocios original. Pero aquí no se trata solamente de lo que refiere a los vuelos a Madrid, sino que está comprometido todo el plan -más allá de su flexibilidad-, e incluso el plan de los cien días que se estableció con el objetivo de no perder dinero. Ese plan de negocios, que tenía cuatro aspectos que bien señaló el señor Senador Moreira, no ha sido cumplido, pero a ello nos vamos a referir más adelante.

Ahora nos preocupa que la conciliación está vinculada a un arbitraje; si en este diferendo no se llega a una solución en veinte días, tal como lo establece el contrato, el arbitraje se habilita en la Cámara de Comercio y comienza un proceso en la legislación uruguaya que lleva a una sentencia única e inapelable, con la participación de tres árbitros. Todo el proceso lleva por lo menos dos años. Digo esto porque soy árbitro en varios aspectos y he trabajado como tal precisamente en la Comisión de la Cámara de Comercio, por lo que sé qué es un juicio ordinario, manejado y administrado por gente especializada en los temas que se solicitan. Quiere decir que, si no se llega a una conciliación, se demorará por lo menos dos años -entre la demanda, la contestación, la presentación de pruebas, etcétera- en resolver el tema de Madrid. Además, seguramente aquí se van a incluir -si no hay, reitero, una conciliación- todos los temas que el Estado uruguayo entienda que se han apartado del plan de negocios, sin perjuicio de la flexibilidad que éste debe tener. Después conversaremos sobre este asunto y veremos cuáles han sido los resultados.

Por otra parte, en el contrato de garantías está establecido -aclaro que me estoy refiriendo a garantías reales, a derechos reales que siguen a la cosa y que, en este caso, es la hipoteca de los aviones- que éstas se ejecutan con jurisdicción en los Estados Unidos, y eso es independiente del tema del arbitraje. Por tanto, tenemos una prórroga de

jurisdicción que se contradice con lo que he visto en todos los años que he estado en el Senado y en la vida política: varios jerarcas actuales se han opuesto a que el Estado se someta a jurisdicción en los Estados Unidos, nada menos que para la ejecución de una hipoteca, de un derecho real, que el Estado uruguayo garantiza por el 100% de una deuda de una sociedad de la que es propietario exclusivamente de un 25%.

Hay que considerar estos dos temas en forma clara. El arbitraje comienza con una expresión realmente infeliz de Leadgate que demuestra, entre otras cosas -como vamos a ver después- que, más allá de las dificultades que atraviesa, lo menos que le interesa es cumplir con este compromiso y que realmente quiere cumplir con lo que dijo el día en que firmó: “Yo compro, reorganizo, replanteo y vendo”, y está vendiendo lo que se suponía que para el Uruguay tenía un sentido estratégico en su política de transporte e, incluso, en su propia política externa en lo que significa su inserción en los próximos años.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede continuar el señor Senador Moreira.

SEÑOR MOREIRA.- Vamos a ver si nos contestan lo relativo a las contradicciones en los contratos.

Pasando a otro tema, vemos que seguridad jurídica faltó a la cita. ¿Previsibilidad y previsión de contingencias? Más incumplía Campiani, más concedíamos nosotros. ¿El control? ¡Fue inexistente! No hubo ni hay control; hacen lo que quieren, lo que se les antoja, compran lo que quieren y nos sacan garantías. ¿Y la solvencia? Ninguna. ¿Las comprobaciones de solvencia? Ninguna. Ya dijo Campiani que si le iba mal, se iba a ordeñar vacas. ¡Claro! ¡Qué le importa! ¿Qué puso él? Tal como fuera manifestado por el propio Presidente de PLUNA, él maneja la caja e ingresó en la empresa de modo que antes de firmar ya estaba adentro. Entonces, ¿yo qué sé cómo es? Nos explicarán que tasaron la sucursal de Buenos Aires, ¿pero sabe qué? Yo no les creo, porque hacen lo que se les antoja. ¿Qué garantía tenemos nosotros de que eso sea verdad, que las tasaciones sean correctas y que los Directores de PLUNA se informen? No están informados. ¡No saben los números! Si les dicen que vale tanto, entonces, vale ese monto, ¿pero yo qué sé? Como es todo privado...

Todo lo antes expresado hace que ahora tengamos una mirada de desconfianza, como la tienen todos los uruguayos y no sólo nosotros por ser opositores. Además, esto lo hemos venido marcando desde hace un año y medio cuando decíamos que esto venía mal, que se había pactado mal y después siguió peor. Y es así porque pusimos plata. La asociación anterior también había dado pérdidas, pero ésta está dando muchas más porque las garantías que se asumieron en este contrato son más cuantiosas y casi no tenemos contrapartida. Si esto va mal, va a costar un platal.

Por otro lado, me gustaría que se me respondiera la pregunta que formulé respecto de la consultora; me quedé pensando en eso, porque estos hombres educados en el exterior siempre se inclinan por las consultoras, los grandes honorarios y todas esas cosas. Tengamos en cuenta que también por ese lado se gasta dinero y aquí se fueron US$ 400.000 en honorarios, que fueron pagados por PLUNA. Es cierto que figuraban en el contrato, ¿pero por qué teníamos que pagar nosotros los honorarios de los profesionales de Leadgate? ¡Que los paguen ellos! ¿Cómo podemos saber si no los inflaron? No podemos saberlo. Como no controlamos, está todo bien: si la comisión es de US$ 400.000 o de US$ 900.000, está bien. Así fue todo, y ahora tenemos esta enorme garantía sin contrapartida, en una situación complicada y con un proceso de conciliación arbitral abierto. Digo esto como uruguayo, por los trabajadores de PLUNA y el patrimonio de todos los uruguayos; en definitiva, si esto va mal, lo pagamos todos mediante los impuestos. Ojalá que todo vaya bien, pero creo que es importante marcar estas cosas aquí porque, por más que se nos traigan documentos y se nos den explicaciones catorce veces, si consideramos que éstas no son satisfactorias, las medidas deben ser corregidas.

Cuando a uno le marcan cosas, no se trata sólo de exponer y escuchar. Algunas de las explicaciones son atendibles; esto lo hemos dicho muchas veces y no nos dieron la más mínima bolilla. Bueno, el Gobierno se maneja y los señores Ministros de Economía y Finanzas y de Transporte y Obras Públicas, corresponsables en este tema, nos han llevado a esta situación. Hoy enfrentamos una realidad extremadamente compleja, con riesgos elevadísimos e incumplimientos gravísimos por parte de un socio que, todavía, nos pega un reto y nos dice: “Tengan cuidado que la comunidad internacional los está observando”.

SEÑOR MICHELINI.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR MOREIRA.- No, señor Senador, no le permito. Quiero terminar mi exposición.

SEÑOR MICHELINI.- No se anima.

SEÑOR MOREIRA.- Yo me animo a todo.

SEÑOR MICHELINI.- Entonces, concédame la interrupción.

SEÑOR MOREIRA.- ¡Cállese la boca! ¡No le concedo nada!

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Está en el uso de la palabra el señor Senador Moreira.

SEÑOR MOREIRA.- Creo que no va a ser fácil salir de esto. ¡Ojalá que salgamos bien!

SEÑOR HEBER.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede interrumpir el señor Senador Heber.

SEÑOR HEBER.- Señor Presidente: en nombre del Partido Nacional voy a pedir a los señores Senadores de la Bancada oficialista que se calmen un poco, porque no solamente nosotros precisamos una explicación; creo que la necesita todo el país.

El señor Senador Moreira ha inquirido algo que nos parece importante que se responda ya, ahora. ¿Hay una consultoría permanente de varios miles de dólares ayudando a la gestión de esta famosa salvaguardia de los Directores y de la Comisión Fiscal? ¿Hay o no hay? ¿Cuánto se está pagando? Esta respuesta no estará dirigida al señor Senador Moreira, sino a la gente, al pueblo uruguayo que es el que está pagando esto.

El señor Senador Moreira demostró claramente en su intervención que no hay control y el señor Bouzas, que está aquí presente, ¿no va a dar una explicación? Él se enteró de que se suspendía la línea a Madrid por el diario y le hizo los deberes a esta empresa antes de asumir. No conocía los balances, tal como lo confesaron, porque recién ahora nos entregaron el papel que tenemos en nuestro poder. Además, cuando concurrió a la Comisión hace unos días no tenía idea de los números. Entonces, ¿qué está haciendo el señor Bouzas? Los señores Directores que representan al Estado, ¿qué están controlando? ¿A quién están controlando? No están cumpliendo con su deber, no están controlando dentro de la empresa. Este es un avance en la letra y en el papel. Acá no se está controlando la posición del Estado, que tiene un 25%. Recién escuchamos una confesión por parte del señor Bouzas en el sentido de que estaban pidiendo y señando los aviones antes de recibirlos.

Tampoco se ha contestado la pregunta referida a la consultoría. Hoy está muy claro para todo el país que los señores Directores que están en nombre del Estado están “pintados”; no cumplen con su deber, se tienen que ir ahora, hoy mismo, porque ni siquiera están cumpliendo con el deber que les encomendó el Poder Ejecutivo.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede continuar el señor Senador Moreira.

SEÑOR MICHELINI.- El señor Senador no se anima a darme una interrupción.

SEÑOR MOREIRA.- Se la voy a dar, a ver qué tiene para decir.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede interrumpir el señor Senador Michelini.

SEÑOR MICHELINI.- Agradezco la gentileza del señor Senador Moreira y pido a la Bancada del Partido Nacional que tenga la tolerancia de escuchar. El señor Senador Moreira se enamora de sus palabras, grita, gesticula, patalea, pero no ve los números. Antes de que se hiciera la selección del socio, el Estado uruguayo perdió US$ 41:000.000 y eso no se discute. Cuando se calculen las cifras de este año, se verá que la pérdida va a ser de US$ 3:000.000 o US$ 4:000.000 como máximo.

SEÑOR ALFIE.- ¿Cómo US$ 4:000.000? Si es el 25%.

SEÑOR MICHELINI.- Sí, es el 25% después de descontar los US$ 15:000.000 que puso la empresa para la capitalización. Eso es así: veníamos perdiendo US$ 40:000.000 y ahora vamos a perder US$ 3:000.000 o, si se quiere contar el millón que pusimos todos los uruguayos para capitalizar, US$ 4:000.000. Entonces, vamos de a poco, despacito por las piedras. Bajamos la pérdida del Estado de US$ 40:000.000 a US$ 4:000.000. Entonces, las cosas no van tan mal. Hay que tener mayor humildad.

Por otra parte, uno podría preguntarse -y ese sí podría ser un argumento- qué va a pasar en el futuro si la empresa sufrió una pérdida de US$ 27:000.000, de los cuales nosotros teníamos un 25%. Esto tiene entidad. El señor Senador Moreira me podrá decir que está bien lo que estoy señalando, pero que estoy hablando de los US$ 15:000.000 de capitalización, por lo que la pérdida baja, aunque este año alcance los US$ 27:000.000. Ahora bien, la empresa reaccionó; el Estado uruguayo, a través del Ministerio y de PLUNA Ente Autónomo, por medio de contratos, va a buscar los mecanismos para hacer las conciliaciones y va a analizar el plan de negocios para ver cómo proseguir su gestión. En definitiva, la empresa reaccionó, no a los cien ni a los doscientos días, pero lo hizo reconociendo que la pérdida era tal y actuando. Por supuesto que esto en particular no nos gustó, porque queríamos que la empresa se expandiera. Sin embargo, es notorio que hay un déficit seguramente estructural, que van a tener que explicar, pero de ninguna manera la explicación puede darse a los gritos ni de esta forma.

Quiero agregar algo que me acaba de recordar la señora Senadora Dalmás. VARIG hacía que los aviones se arreglaran allá, nos contrataba aviones y se llevaba otros de la empresa. Acá hubo una capitalización real de US$ 15:000.000. Hay gente que está perdiendo dinero, independientemente de que le paguen un buen sueldo; veamos el bosque y no sólo el árbol, señor Senador Moreira. Alguien puso US$ 15:000.000 y, si la empresa no funciona, independientemente de las pérdidas que pueda tener el Estado uruguayo, perdió esos US$ 15:000.000. A cualquiera le duele esta cifra; que yo sepa, no los sacó, no dijeron “los pongo y me los llevo”.

Me parece que hay que estudiar el plan de negocios, pero no por la vía de una interpelación ni a los gritos, ni enamorándose de sus propias palabras. Las cosas son mucho más relativas de lo que se plantea, y así lo vamos a demostrar en nuestra intervención.

Hay que tener presente, señor Presidente -y con esto termino-, que frenamos parte del déficit que tenía el Estado uruguayo. Por lo demás, tenemos que discutir con sensatez y tranquilidad el camino a seguir en el futuro, pero fuera de este circo. Tenemos que considerar la relación con la empresa, cuáles van a ser el plan de negocios y el plan de trabajo, y cómo podemos hacer para ir por el camino de la prosperidad.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede continuar el señor Senador Moreira.

SEÑOR MOREIRA.- Me congratulo de haber dado la interrupción al señor Senador Michelini porque me aclaró todas las dudas que tenía. Habló de US$ 3:000.000 y de US$ 4:000.000, cifras que no tienen nada que ver con todo lo que hemos venido diciendo. Se ve que el señor Senador ha leído un repartido distinto al que tenemos nosotros. Pero como estamos en un circo, se puede decir cualquier cosa. El propio señor Ministro ha mencionado una cifra de US$ 27:000.000.

SEÑOR MICHELINI.- El Estado uruguayo no perdió US$ 27:000.000.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- No dialoguen, señores Senadores.

SEÑOR MOREIRA.- La compañía perdió US$ 27:000.000 y el Estado uruguayo le transfirió el año pasado más de US$ 36:000.000. En realidad, fueron US$ 28:000.000 más US$ 1:500.000 de adelanto -Leadgate siempre pide un adelanto-, más US$ 7:000.000 y US$ 500.000 para una reestructura. Si no se reestructuró todo el personal, ¿por qué se transfirieron los US$ 500.000? Tengo entendido que al único empleado que echaron fue al Gerente de Madrid. Entonces, ¿por qué hay que disponer de US$ 500.000 para la reestructura del personal, si no se reestructuró? Hasta eso me ofrece dudas. Este parece ser un río muy caudaloso de transferencia de dinero que no tiene fin.

En definitiva, reitero lo que advertí hoy. Y no porque gesticule ni porque alce la voz, pero como uruguayo me siento extremadamente preocupado, mucho más que antes. Me van a tener que explicar todo lo relativo a las fechas y cómo alguien decide comprar aviones y pagarlos antes de tomar posesión de ellos.

SEÑOR ALFIE.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede interrumpir el señor Senador.

SEÑOR ALFIE.- Si bien estoy anotado para hacer uso de la palabra, quiero decir que, a mi juicio, el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas y el señor Senador Michelini cometen algunos errores gruesos en sus apreciaciones.

Tengo aquí los balances auditados de PLUNA en la asociación con VARIG. El resultado acumulado de nueve ejercicios, hasta el 30 de junio de 2004, arroja una pérdida de US$ 20:600.000, de los cuales la mitad corresponden al Estado. Pero, ¿sabe una cosa, señor Presidente? ¿Sabe cuánto pagó por sobreprecio de combustible en el Aeropuerto Internacional de Carrasco PLUNA S.A. cuando estaba asociada con VARIG? Entre los ejercicios 1998-1999 y 2002-2003, la diferencia por sobreprecio de compra de combustible fue de US$ 21:000.000, cosa que ahora no ocurre, porque seguramente aprendiendo de lo anterior, en el contrato se previó esa situación. En conclusión, el Estado le sacó US$ 21:000.000 y puso US$ 10:000.000; al final, terminó ganando.

Advierto que estoy haciendo mención a balances e informes oficiales auditados por firmas de primera línea y no aludiendo a documentos elaborados por gente que no entiende del asunto. Por lo tanto, creo que para hacer el análisis debemos juntar todos los elementos.

Por otro lado, quisiera que alguien explicara lo que figura en el papelito que nos dieron. En el ejercicio que termina en junio de 2008, prácticamente la deuda de la empresa, tomando el promedio del año, no existe, porque los aviones empezaron a venir en marzo. Quiere decir que pasamos, al menos, tres cuartas partes del ejercicio sin deuda. Sin embargo, resulta que pagamos US$ 4:500.000 de intereses, y el año que viene, que tenemos que afrontar la totalidad de la deuda, pagaremos de intereses US$ 8:000.000. Me gustaría conocer la tasa implícita -que imagino es casi regalada- por esta deuda marginal de US$ 178:000.000, dado que la única deuda que estaba registrada en el balance de PLUNA S.A. era, si mal no interpreto, la del Banco de la República Oriental del Uruguay porque los balances de transferencia nunca nos fueron proporcionados.

Confieso que en este momento recuerdo al insigne Agustín Canessa, cuando siendo Subdirector de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto me manifestó que el papel era el material más fuerte que había, porque soportaba cualquier cosa. Si soportará cualquier cosa el papel, que si miramos estos números vemos lo siguiente. Para el ejercicio que viene -este que viene en curso- las horas de vuelo, se dice, aumentarán 50% y en cuestión de cinco años se multiplican por 4,5, mientras que los pasajeros se multiplican por cinco; pero hete aquí que el costo de estructura de vuelo apenas sube 50%. A su vez, si miramos el margen de contribución, o sea el cociente entre los ingresos netos de

comisiones y los costos directos asignados a vuelo más los costos directos de estructura de vuelo, pasamos del 4,4% en el último ejercicio al 69% en este año, y en los años subsiguientes el porcentaje se mantiene entre 69% y 70%. Realmente, no sé cómo vamos a hacer para pasar del 4,4% al 70% de un año para el otro y de esa forma, más o menos, empezar a equilibrar y a ganar.

Con sinceridad, me gustaría que se diera alguna explicación respecto de los supuestos que hay detrás de esto, porque parecen bastante fuertes.

Adelanto que en oportunidad en que haga uso de la palabra comentaré el verdadero resultado de este balance, en el que claramente se están incluyendo como utilidades dos ítems enormes, que suman US$ 4:700.000, y que en los hechos no son utilidades. En todo caso, US$ 2:850.000 corresponderían a una capitalización indirecta que el Estado haría a PLUNA, aunque de acuerdo con lo que se manifestó en Sala ya bajó a menos de la mitad en virtud de la suba del dólar.

Agradezco la interrupción al señor Senador.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede continuar el señor Senador Moreira.

SEÑOR MOREIRA.- Como siempre, el señor Senador Alfie, experto en estos temas, ha clarificado algunas cifras que resultan de extrema complejidad para los legos.

SEÑOR GALLINAL.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede interrumpir el señor Senador.

SEÑOR GALLINAL.- Señor Presidente: llevamos seis horas de sesión y podríamos decir que, en buena medida, está culminando una primera etapa de la interpelación que lleva a delante el señor Senador Moreira, que es la referida a la responsabilidad que en este negocio le ha correspondido a los integrantes del Directorio de PLUNA en nombre del Estado, que se encuentran aquí presentes. Debo confesar que nos hemos enterado de cosas que nos tienen verdaderamente atónitos: no solamente toman conocimiento a través de los diarios de que la línea a Madrid había sido suprimida o dejada sin efecto por el socio mayoritario, sino que no conocen las fechas en las que se celebraron cláusulas principales del contrato y, además, manifiestan que antes de que Leadgate tuviera la calidad de socio, ya participaba de las reuniones del Directorio, lo cual explica la forma en que se fueron cambiando las cláusulas del contrato, que como bien señaló el señor Senador Moreira, terminaron favoreciendo al inversor.

En definitiva, señor Presidente, a juicio del Partido Nacional ese es un elemento más que suficiente para que los Directores asuman su responsabilidad y renuncien en este mismo acto a su cargo, en tanto lo han desempeñado en forma absolutamente irresponsable y sin conocimiento directo de causa.

Pues bien; dicho esto, ahora debemos entrar a la otra etapa, porque las responsabilidades no se agotan acá. Los responsables de controlar la gestión del Directorio de PLUNA en nombre del Estado son el Ministro Rossi, quien ha intentado dar una explicación, y el Ministro Astori, a quien queremos escuchar en algún momento, no por una razón política electoral -como se dijo cuando convocamos a esta interpelación, más allá de que después terminó apoyándola toda la Bancada del Frente Amplio-, sino porque ante las inquietudes y preocupaciones que desde esta Sala manifestamos en varias oportunidades -con el señor Senador Moreira a la cabeza- respecto a la negociación de PLUNA, la respuesta que nos hizo llegar a través de la prensa fue que convocaba al tercer piso de su Ministerio al Presidente de la República, al Presidente de todos nosotros, para que en nombre del Poder Ejecutivo y del Estado asumiera él esa responsabilidad, haciéndolo firmar el contrato correspondiente. Es así, entonces, que entendemos que está llegando la hora de que el señor Ministro de Economía y Finanzas nos explique por qué no se han ejercido esas responsabilidades durante todo este tiempo, y por qué no se convocó -como solicitamos expresamente- a una licitación pública internacional, dado que con estos beneficios seguramente se hubieran presentado las mejores empresas del mundo, y hoy tendríamos una aerolínea funcionando con las garantías de un operador con larga experiencia internacional. Sin embargo, el Gobierno se negó sistemáticamente a convocar a una licitación pública internacional.

Realmente me preocupa que el señor Senador Michelini diga que esto es un circo, porque aquí estamos sinceramente preocupados por la situación, del mismo modo que lo está el señor Senador Mujica, quien hace pocos días -no hace más de 72 horas- expresó que no era serio lo que se venía haciendo con PLUNA. Entonces, parecería que ya no solamente los Senadores de la oposición, sino hasta los ex Ministros integrantes del Senado de la República estamos esperando una explicación, y la estamos esperando del señor Ministro Rossi, porque la que ha brindado no ha sido suficiente, y también la estamos esperando del señor Ministro de Economía y Finanzas, que fue quien introdujo la persona, la investidura del Presidente de la República, para poner la cara en nombre de un negocio que al día de hoy está haciendo agua por todos los flancos, tal cual ha puesto en evidencia el señor miembro interpelante.

Por lo tanto, señor Presidente, más allá de que en su momento pidamos la responsabilidad correspondiente de los integrantes del Directorio de PLUNA, ha llegado la hora de exigir responsabilidad a los señores Ministros.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede continuar el miembro interpelante, señor Senador Moreira.

SEÑOR MOREIRA.- Señor Presidente: voy a ir cerrando mi exposición, porque ya he hablado largamente marcando y remarcando las discrepancias profundas que hemos manifestado desde el comienzo mismo de este proceso de asociación con el procedimiento adoptado. Ciertamente, no a todas las aerolíneas les va mal: a LAN Chile le va muy bien; también a COPA y a American. Si le hubiéramos ofrecido este negocio a esas empresas, teniendo en cuenta las condiciones y el hecho de que casi no había que poner plata, ¿no habrían aceptado? Teníamos la bandera nacional, teníamos convenios y libertades por todo el mundo, les dábamos una flota, una bandera, una tradición de seguridad aeronáutica y gente idónea. En esas condiciones, ¿no habría agarrado viaje un socio de verdad, alguien que supiera de aeronavegación, y no un grupo que viene a reestructurar para hacer una diferencia y vender? Esto les salió mal, realmente mal. Pero nosotros no fuimos exigentes en nada; fuimos permisivos al máximo y hoy estamos enfrentados a un riesgo elevadísimo.

SEÑOR DA ROSA.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede interrumpir el señor Senador Da Rosa.

SEÑOR DA ROSA.- Señor Presidente: creo que la intervención del señor Senador Moreira ha sido categórica, clara y terminante. Quiero recordar -y por la necesaria claridad que todos queremos que tenga esta instancia y por el futuro de este negocio me parece que es bueno que lo pensemos- que cuando comenzó la actual Legislatura, en la Cámara de Representantes la Bancada del Frente Amplio creó, con bombos y platillos, una Comisión Investigadora para analizar la gestión de los directorios de las empresas públicas y por allí se hizo desfilar a un gran número de ex directores a fin de señalarles sus eventuales responsabilidades en situaciones irregulares vinculadas al desempeño de esas tareas. Quiero traer a colación ese recuerdo porque me parece que es bueno señalarlo como un elemento a tener en cuenta en el futuro para dilucidar situaciones como estas; sería una Comisión especial que no sólo analizaría las gestiones ya pasadas, sino que realizaría un seguimiento permanente de la gestión de las empresas públicas del Estado.

Muchas gracias, señor Senador.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede continuar el señor Senador Moreira.

SEÑOR MOREIRA.- Señor Presidente: voy a culminar mi exposición porque no quiero abusar del tiempo del Cuerpo, ya que seguramente hay anotados para hacer uso de la palabra, o los señores Ministros tendrán la intención de responder lo que aquí se ha dicho.

Quizás lo expresado por el señor Senador Da Rosa pueda constituir una iniciativa a tener en cuenta, porque en este tema hay aspectos que están en juego, que son muy serios y que no han sido aclarados, por lo cual deben ser investigados. Aquí hay mucha plata en juego y también hay mucha responsabilidad de todos los uruguayos. Posiblemente sobre ese punto hagamos una solicitud más adelante.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Continuando con la discusión del tema, tiene la palabra el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Señor Presidente: no sé cómo estará el clima afuera, pero aquí adentro con seguridad ha cambiado.

En el desarrollo de mi intervención me he referido a la actitud constructiva del intercambio que hemos mantenido -creo que esta es la sexta oportunidad en que realizamos este tipo de charlas con el señor Senador Moreira- y la verdad es que hemos tratado de ofrecer la información disponible y de recurrir a todos los documentos, procurando compartir el trabajo que se realiza día a día por parte del Directorio del Ente Autónomo y de nuestra Cartera, y siempre lo hemos hecho, precisamente, con ese objetivo. Los señores Senadores habrán visto que nuestra intervención fue larga, llena de citas y lecturas de documentos, y en algunos casos hasta procuramos dejar de lado algunas partes, pero los documentos existen, fueron mencionados y están a disposición de los Legisladores, para que sobre esa base se puedan realizar todos los análisis que resulten necesarios. Sin embargo, da la impresión de que con el intercambio de documentación durante todo este período no hemos logrado trasmitir y ofrecer los elementos que permitan comprender lo que hemos hecho, por qué razones y en qué circunstancias.

En realidad, la intención no era que se compartiera o apoyara nuestro punto de vista, sino simplemente dejar de discutir infinitamente sobre los mismos puntos sin lograr avanzar un paso. Por supuesto, tenemos plena confianza en los representantes del Gobierno en el Directorio del Ente Autónomo, que no sólo han actuado con total entrega y honestidad, sino con transparencia y preocupación por la transparencia y, además, lo han hecho cumpliendo las directivas del Poder Ejecutivo, de lo cual, desde luego, nos hacemos responsables.

Repito que aquí ha cambiado el clima y hubo una intervención que no podemos considerar constructiva, sino una briosa exposición del Senador Moreira, incluso acompañada de alguna interrupción, también briosa, del señor Senador Heber, pero sin un solo elemento sustantivo y sin un solo comentario realmente dirigido a los aspectos que supuestamente están en discusión. En realidad, se ha tratado de apreciaciones subjetivas y caprichosas, porque las acciones no valen nada; porque hubo un inversor que aportó US$ 15:000.000 contantes y sonantes, pero eso tampoco vale nada; la empresa es importante para el país, pero no,

eso no vale nada, del mismo modo que no valen nada los aviones. Entonces, resulta que nada vale nada, nada importa y da la impresión de que lo único que importa es poder plantear las cosas de modo que se levante la inquietud, la incertidumbre y la especulación, lo que en algún lugar de la calle ya se ha logrado.

En realidad no es esa la discusión para la que estaba preparado. Partía de la base de que el tono y la forma de dirigirse a estos temas era de preocupación por el problema, en sí, que estaba en discusión, más allá de razones o discrepancias. Ahora bien, si se trata de una puesta en escena para gritar, pedir renuncias y procurar adjudicar responsabilidades a quienes están trabajando pero negándose a mirar las propias, es otro tema. ¡Por favor! Da la impresión de que, por más airada que sea la discusión, acá nadie se va a dejar arrear.

Sobre aspectos concretos presentes en el debate -que eran pocos-, admito que no conozco ninguna auditoría contratada por PLUNA S.A. fuera de lo que es el funcionamiento normal y regular. Si hace referencia a algún aspecto y a una actividad concreta y se presentan los elementos que nos permitan ubicar de qué tipo de auditoría se habla, contratada irregularmente y con fines que no se conocen, no tengo información.

Con respecto a la hipoteca de los aviones, cabe señalar que el documento que tenemos y que se firmó como parte de su garantía, deja muy en claro cuál es la jurisdicción en la que se actúa porque dice que conviene, además, expresamente lo siguiente en el caso de ejecución y precisa que ésta se promoverá a elección de PLUNA Ente Autónomo ante el Juez competente de domicilio de esta parte y por PLUNA SA. Si se quisiera tener mayor claridad con respecto al tema, tenemos la copia del contrato. La jurisdicción es nacional, de acuerdo con lo previsto y la hipoteca se ejecuta en esa sede.

Si a lo que se refiere es a la eventual situación en que los aviones no se paguen y, por lo tanto, la acción pone en marcha el organismo internacional de crédito, en ese caso están las previsiones que se mencionaban, pero es voluntad del país tener esas unidades. De modo que más allá de la asociación en marcha, existe la voluntad de cumplir con las obligaciones que generó la compra de esos aviones, que serán cumplidas por PLUNA SA, como es natural que así suceda.

En lo que tiene que ver con ese planteo que provocó tanta agitación respecto a la reserva de los aviones, incluso acompañada de depósitos previos a la fecha de la concreción absoluta de la propia sociedad, debe quedar absolutamente claro el tema. Incluso, podríamos buscar algunas referencias públicas que comunicaban los pasos que se daban en la preparación de un proceso, que también fue observado y criticado e incluso mencionado en esta propia intervención. Como se recordará, el 4 de enero de 2007, el señor Ministro de Economía y Finanzas me acompañó para hacer una presentación ante la opinión pública, que fue la que definimos y que el señor Senador Moreira mencionó como un alivio. ¿Qué comunicamos en esa reunión del 4 de enero? Dijimos que después de un proceso de selección y de haber atravesado un largo y muy complicado camino con una empresa PLUNA más que quebrada, atada a un socio también quebrado, y después de un esfuerzo muy grande del Estado uruguayo para seguir manteniéndola, habíamos encontrado la posibilidad de empezar a discutir sobre una nueva sociedad. Lo que queríamos comunicar en esa oportunidad a la ciudadanía era que esa nueva sociedad surgida del proceso de selección -que también volvimos a reiterar aquí por enésima vez-, nos permitía iniciar la instrumentación de un proceso cuya primera etapa llevaría, en menos de los sesenta días anunciados, a la firma del primer documento que se concretó el 12 de febrero del mismo año. A partir de la firma del contrato se inició un proceso de perfeccionamiento de los que después se celebraron. Frente a ello, hicimos reiteradas declaraciones públicas, en algunas oportunidades en el propio Parlamento, para informar cómo iban las cosas, porque era un proceso de perfeccionamiento que había que realizar con cuidado y en etapas, dado que tenía aspectos complicados.

Uno de los temas que aparecía recurrentemente en esa consideración era el de la incorporación de las unidades. Por más que estaba planificado el inicio de la nueva sociedad a partir del 1º de julio de 2007, finalmente se concretó el 11 de julio. Si no se incorporaban nuevos aviones, no había posibilidad alguna de que realmente se produjera un cambio en el funcionamiento porque no había con qué promoverlo, de modo que permitiera lograr los aspectos positivos de esa asociación, que recién comentábamos con relación al puente aéreo y a los vuelos regionales. Sin embargo, ¿qué sucede? Se vivía un momento de enorme demanda de aviones y, por ende, había que reservarlos porque la fábrica tenía una larga fila de espera para su construcción. Por lo tanto, avanzado el negocio, no me resulta extraño -no sé a qué documento refiere el señor Senador Moreira de los tantos que le hemos enviado; por cierto, hemos procurado enviar toda la documentación que nos ha llegado y hemos considerado de interés, por lo que nos gustaría tener ese documento para comprender con mayor precisión las fechas que se han mencionado- sino natural que quienes estaban participando con la voluntad de cerrar un negocio de esas características, si ese proceso fue acompañado por un depósito de seña, hayan concretado las reservas correspondientes y los US$ 50.000. Cabe decir que, comparada con el aporte de capital de US$ 15:000.000 sobre los que se estaba dudando, la cifra de la reserva era poco significativa. Eso habla, simplemente, de la voluntad de poner en marcha lo antes posible el proceso de transformación a partir de la nueva asociación, pero no significa ninguna otra cosa. Eso es lo que se suma a la permanente insistencia de sembrar dudas y sospechas, que sólo tiene una explicación. Cuando vemos que determinadas afirmaciones sostenidas en nada, después son acompañadas de algún "¡Viva!" por parte del entorno, terminamos por confirmar que, en realidad, se busca generar un gran ruido en torno a un tema que nos preocupa, como lo hemos

reconocido en la intervención que hemos realizado. Nos preocupa abordar ese tema con la mayor seriedad y compromiso, porque le ha costado muy caro al país y tenemos la aspiración de que ello no se siga produciendo.

SEÑOR MOREIRA.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Tiene la palabra el señor Senador.

SEÑOR MOREIRA.- He escuchado atentamente al señor Ministro y debo decir que puedo haber sido brioso pero no subjetivo; mis afirmaciones no estaban teñidas de subjetividad. Por el contrario, he tratado de ser objetivo y de que mis palabras reflejen lo que han sido los documentos que se han suscrito.

El señor Ministro me dice que no sabe de dónde saco el documento pero, si hablamos de las garantías -aquí tengo el contrato-, veremos que no se prevé la jurisdicción uruguaya. A menos que la traducción esté mal, el contrato dice que la presente garantía se interpretará y regirá de acuerdo con las leyes del estado de Nueva York sin considerar las normas sobre conflictos de leyes de la misma que exigirían la aplicación de las leyes de una jurisdicción distinta. La garante, en forma irrevocable e incondicional, es PLUNA Ente Autónomo, es decir, subsidiariamente, el Estado uruguayo. Como decía, se somete y somete sus bienes a la jurisdicción no exclusiva de la Corte Suprema del Estado de Nueva York, con sede en el condado de Nueva York. Esto es lo que leo en el documento que he mencionado.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR MOREIRA.- El otro contrato que el señor Ministro nos ha dejado -cada vez que ha venido nos ha dejado contratos- y al que hago referencia…

Con mucho gusto, le concedo la interrupción al señor Ministro.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede interrumpir el señor Ministro.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Es imposible entenderse porque parece que hubiera una barrera que impidiera la comunicación.

El señor Senador Moreira está leyendo un documento que, efectivamente, es el que corresponde a las garantías de los aviones, pero yo me estoy refiriendo a la hipoteca de esas naves -que consta en otro documento-, que es la contragarantía que tenemos y que se resuelve en territorio nacional. Recién explicaba -da la impresión de que el señor Senador no ha entendido- que esa garantía con el banco canadiense funcionará si no se pagan los aviones; de todas formas, pagar es la voluntad de PLUNA S.A. y del Estado uruguayo. En caso de no pagar, se pondría en marcha ese procedimiento. Sin embargo, los riesgos que corre el país -a que hacía referencia, en forma briosa, el señor Senador- no son tales, porque la hipoteca es a favor del Estado uruguayo y no hay que recurrir a ningún tribunal internacional para actuar.

Si el señor Presidente lo permite, el escribano Fernández desea agregar alguna precisión.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Corresponde solicitar autorización al Miembro Informante, señor Senador Moreira, que está en uso de la palabra.

SEÑOR MOREIRA.- Por supuesto, señor Presidente, porque quiero escuchar las explicaciones.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede interrumpir el señor Fernández.

SEÑOR FERNANDEZ.- Luego de la intervención del señor Ministro, estamos hablando de la contragarantía que presta PLUNA S.A. para el caso en que el Estado uruguayo deba pagar al Bank of Nova Scotia. Esa garantía es una hipoteca, un documento público que tengo en mi poder, hecha por un escribano uruguayo, que se rige por la ley uruguaya y cuyo objeto son cinco aviones Bombardier matriculados en Uruguay, de los cuales también tengo los certificados. Se trata de un documento otorgado el 25 de julio de 2008, inscripto en el Registro correspondiente del Ministerio de Educación y Cultura uruguayo, donde consta, reitero, que se trata de aeronaves matriculadas en el Uruguay: CXCRA, CXCRB, etcétera. Por lo tanto, si esta contragarantía que tiene el Estado uruguayo se tiene que ejecutar, habrá que ir al Juzgado de Primera Instancia en lo Civil que corresponda, en la calle 25 de Mayo.

Nada más, muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede continuar el señor Senador Moreira.

SEÑOR MOREIRA.- Esto es así: la primera garantía que opera para el caso de incumplimiento es la que tenemos con el Bank of Nova Scotia. Como sabemos, la hipoteca es un derecho real que se constituye para el caso de incumplimiento, porque estamos hablando de esa hipótesis. Por lo tanto, para el caso de incumplimiento -que ojalá no suceda-, primero debemos pagar al Bank of Nova Scotia porque, de lo contrario, se nos va a ejecutar en el estado de Nueva York. Después de eso vamos a ejecutar la garantía, pero insisto en que primero tenemos que pagar; de no hacerlo, habrá que ir a discutir a Nueva York. Este es el tema.

(Ocupa la Presidencia el señor Senador Mujica.)

- Por lo tanto, la garantía funciona después y más tarde

lo hace la prenda de las acciones, pero esta última caduca cuando se termina la séptima garantía, que es lo que nos va a quedar, es decir, la de los aviones. Ya mencionamos cuánto se van a depreciar estos aviones, ya explicamos todo eso. Después -si no recuerdo mal- está la fianza solidaria o subsidiaria de Leadgate Investment. Por eso, vuelvo a lo que hoy decía: los que garantizamos el cumplimiento de esta obligación somos los uruguayos y la contrapartida de la garantía tiene un valor más que relativo. Eso es así.

SEÑOR SUBSECRETARIO DE ECONOMIA Y FINANZAS.- No es así.

SEÑOR MOREIRA.- Eso es así.

En cuanto al documento al que hacía referencia el señor Ministro -reconozco que nos ha dejado carpetas de documentos-, debo decir que siempre descubrimos algo nuevo porque los documentos se cambian. Jamás pensé que ocurriera, por ejemplo, que la gente de Leadgate Investment tomara posesión el 11 de julio -consta en la versión taquigráfica-, pero los aviones se hubieran comprado el 14 de junio, casi un mes antes.

SEÑOR BOUZAS.- No, señor Senador.

SEÑOR MOREIRA.- ¡Cómo que no! Este documento que me dejó el señor Ministro es el convenio para otorgamiento de garantías y otras cuestiones conexas y dice que se celebró en la ciudad de Montevideo, el 17 de diciembre, etcétera. Precisamente, en su capítulo de antecedentes -a menos que otra vez se trate de un defecto de redacción-, que ya leí hoy, temprano, se establece que por documento otorgado el 14 de junio de 2007, "purchase agreement", Bombardier Inc., una sociedad constituida de acuerdo con las leyes de Canadá y con domicilio en 123 Garratt Blvd., Toronto, Ontario, Canadá, en adelante Bombardier, se obligó a construir y vender a PLUNA quien, sujeta a las estipulaciones establecidas en este contrato, se obligó a comprar la cantidad de siete aviones Bombardier, serie tal y tal. Esto no es una seña, sino una compraventa, porque la empresa se obligó a construir y a vender, y PLUNA se obligó a comprar. ¿Qué es esto? ¿Es una seña? No lo es porque, de lo contrario, este documento sería falso. Estoy leyendo lo que dice el documento, pero acá los documentos no valen porque -como se decía hoy- la realidad es dinámica, se cambian. Si es así, entiendo que tal vez ahora esto no vale. Puede ser que lo hayan modificado, pero tengo este documento como válido y vigente, y se remite a un negocio realizado antes de que estos señores de Leadgate Investment tomaran posesión el 11 de julio. Entonces, me pregunto cómo puede suceder que PLUNA compre y los que elijan sean estos señores de Leadgate Investment, sin haber tomado posesión ni haber puesto plata. Quiero que se me explique cómo es esto, porque es algo que nunca vi.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Senador.

SEÑOR CARDOSO.- El hecho de traer a los dos Ministros en la tarde de hoy y de analizar esta privatización es un episodio muy importante que nos pone -a nosotros y al Uruguay entero- ante el modelo privatizador de la izquierda. Básicamente el resultado al que llegaremos es ver cómo se hace una privatización de izquierda y cuál es su modelo, teniendo en cuenta que las privatizaciones fueron parte de lo que se combatió por considerar que el Uruguay es un país estatista que debe proteger sus empresas. El señor Ministro nos ha explicado cómo se actuó en el proceso de privatización de la empresa PLUNA, atando su pellejo al de Campiani, a volar aviones y a ver si le va a ir bien. Nos estamos asociando a un emprendimiento de alto riesgo en el mundo porque si cayó Alitalia o Swissair, las grandes compañías aéreas, este no es un negocio fácil. El camino de privatización lo llevó a abrazarse con un empresario que, obviamente, no tiene garantías porque toda esta historia del banco en Nueva York y de las garantías hipotecarias se debe a que el señor Campiani no tiene garantías o a que el banco quiere que el garante sea un Estado nacional para que finalmente alguien pague los Bombardier. Por esa razón aparece el Estado uruguayo como garantía.

Frente a esto, quiero hacer una reflexión. ¿Este es el modelo privatizador necesario del país? El señor Ministro decía, tan briosamente como el miembro interpelante, que quería defender la compañía de bandera nacional porque consideraba que era estratégica para la logística del país y los vuelos regionales, mientras que, al mismo tiempo, se llama a licitación para una playa de contenedores totalmente privada del Puerto de Montevideo y se dice que el Poder Ejecutivo quiere vender las acciones que compartimos con un privado de la playa de contenedores. Entonces, la logística a nivel portuario deja de ser relevante, a pesar de que parece ser un negocio seguro porque a nadie se le ocurre que se esté detrayendo, que haya riesgos o que se vaya a prescindir de ellos. No es así; no solamente son más, sino que el negocio es cada vez mejor. Sin embargo, dejamos ese negocio, vendrá una playa de contenedores íntegramente privada y, eventualmente, dejaremos la sociedad que tenemos con un privado y que funciona bien, a fin de abrazarnos a los Bombardier, a una compra por valor de US$ 180:000.000. Vamos a ser garantía de un negocio de alto riesgo que se cae, incluso, en aquellos países del primer mundo, que no logran sostener compañías aéreas, con un socio que no tiene garantías, que manda mucho y que informa poco. Digo esto porque ha quedado claro que los Directores de PLUNA Ente Autónomo conocen poco, porque el que manda es el privado. Este es el modelo privatizador de izquierda: el Estado garantiza, el privado manda; el Estado pone lo que duele y el privado elige el negocio, vuela en el puente aéreo, que no falla nunca, pero abandona el vuelo a Madrid porque puede fallar y capaz que termina volando en el mismo avión a Nigeria. Por lo tanto, el negocio lo elige el privado, pero el Estado es responsable de lo que más duele, que es la

garantía. Mientras tanto, el Puerto de Montevideo pasa a ser íntegramente privado y sólo ellos negociarán. Este modelo privatizador de la izquierda es un verdadero descubrimiento ante nosotros y la opinión pública.

Muchas gracias, señor Senador.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Senador Moreira.

SEÑOR ABREU.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Senador Abreu.

SEÑOR ABREU.- No quiero hacer una discusión de carácter jurídico-notarial o como abogado, pero quiero dejar claro cuál es la responsabilidad del Estado y quién es el garante subsidiario. Aquí hay tres obligaciones; la principal es la compraventa de los aviones. ¿Cuál es la obligación accesoria? Un contrato de garantía, que accede siempre al contrato principal, es decir, garantiza el cumplimiento de la obligación principal.

¿Quién es el garante subsidiario? Según lo que leo en este documento, es Uruguay, actuando en calidad de garante de las obligaciones de conformidad con la ratificación. ¿Cuál es la sede en la que el titular de una acción, el acreedor, va a utilizar para cobrar esa garantía? Los Estados Unidos. ¿Cuál es la otra contragarantía que el Uruguay trató de buscar a los efectos de compensar los eventuales riesgos y dificultades? Una hipoteca sobre los aviones, que es posterior a la ejecución de esta garantía, que básicamente es accesoria a la obligación principal. Es decir que si no se paga el contrato y estamos en vías de tener serias dificultades financieras, el acreedor va a ir directamente sobre la garantía financiera, que según el contrato es Uruguay, y lo va a hacer en la ciudad de Nueva York. Las circunstancias están marcando distintos canales al arbitraje y todo lo demás, que funciona a los efectos de dirimir los problemas e interpretaciones que las partes tengan en la ejecución y en el cumplimiento de sus contratos. Repito: la garantía es en Nueva York y el garante subsidiario es Uruguay; así lo dice el contrato. Todavía utiliza la palabra como si fuera una especie de aviso bien claro de que se trata de la Republica Oriental del Uruguay. Expresa: “Salvo con respecto a la hipoteca de aeronaves, la garante no ejercerá en momento alguno previo a la fecha de cancelación derechos o reclamaciones contra ninguna de las sociedades del grupo PLUNA o sus bienes o ingresos que puedan tener por concepto de subrogaciones o de otro modo. La garante no presentará ni fundamentará ningún reclamo al cual tenga derecho en un procedimiento de quiebra o similar, contra ninguna de las sociedades del grupo PLUNA, sin perjuicio de lo que antecede”. Estas son las normas que están incluidas en el contrato y cuando dice “Uruguay” está muy claro que es la República Oriental del Uruguay la que va a ser sometida a los Juzgados de Nueva York.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Senador Moreira.

SEÑOR MOREIRA.- He terminado, señor Presidente.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Pido la palabra.

SEÑORA PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Ministro para esclarecer que todo es según el cristal con que se mire.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- En cada momento aparecen nuevos temas que pueden llevar a la tentación de ponernos a discutir sobre cuál es el futuro de un proyecto. En caso de que sea firmado por el Presidente, será presentado como proyecto de ley ante el Parlamento para ser considerado por ambas Cámaras. Me estoy refiriendo al que tiene que ver con la terminal de contenedores. Por lo tanto, vamos a necesitar más tiempo para poder seguir abordando todos los temas que están surgiendo en el Orden del Día de hoy; tengo mucho tiempo y paciencia, pero me interesa que la paciencia se utilice para ver si, por lo menos, hay asuntos que se van despejando. En ese sentido, creo que hay un tema que fue presentado con cierta alarma y, sin embargo, ya ha venido esclareciéndose en la tarde de hoy porque las cosas son de otro modo. Por ejemplo, el proceso de reserva de las unidades, e incluso el compromiso de contratación de las unidades, que sirve para que se guarden los lugares a fin de que la fábrica pueda producir en cadena, dentro de las fechas más cercanas posible a lo que convenía a PLUNA Sociedad Anónima, tuvo lugar con anterioridad a la constitución de la propia sociedad. ¿Por qué? Porque hubo un período de perfeccionamiento de los acuerdos en el cual se reservaron los aviones, cuando el negocio estaba prácticamente pronto para que se hicieran las capitalizaciones y las integraciones correspondientes, y a fin de que el 11 de julio comenzara a funcionar la nueva sociedad. Ahora bien, los aviones recién se pagaron el 21 de enero de 2008, es decir, prácticamente más de seis meses después. Fue entonces cuando se firmó el contrato de préstamo con el banco canadiense que lo financia. A partir de este préstamo el Estado puso en funcionamiento el mecanismo de garantía de la compra de los siete aviones a Bombardier, que fueron financiados por el Scotia Bank. En caso de que PLUNA Sociedad Anónima ni nadie a su cuenta pague los aviones, se pondrán en marcha -como en cualquier gestión de cobro de adeudos- procedimientos que pasarán por los Tribunales de Nueva York. De todas maneras, es una opción que Uruguay guarda en la manga. Pero estábamos hablando de otro asunto que creo ha quedado suficientemente aclarado. Me refiero a que, en el caso de que el Estado uruguayo tuviera que asumir esa obligación por la compra de los aviones, en

función de que PLUNA Sociedad Anónima no hubiera cumplido con su compromiso, dispone de contragarantías establecidas. Dentro de dichas contragarantías, existe la hipoteca por el cien por ciento de los aviones, que se ejecuta en territorio nacional y bajo las leyes del país. Por lo tanto, creo que es hora de distinguir estas cuestiones, porque tienen origen en documentos diversos y corren por caminos separados, cada una de acuerdo con su razón de ser y según una instancia particular de dilucidación.

Si el señor Presidente lo autoriza, sugiero que el señor Presidente de PLUNA Ente Autónomo, Carlos Bouzas, haga uso de la palabra para profundizar en estos aspectos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Presidente de PLUNA Ente Autónomo.

SEÑOR BOUZAS.- Señor Presidente: me interesa aclarar dos aspectos. El primero de ellos refiere al comportamiento que tuvimos con respecto al socio privado desde el momento en que se firmó el primer documento el día 12 de febrero de 2007, es decir, cuando comenzó el proceso de "due diligence" hasta cuando se dio por satisfecho el resultado de este proceso.

A lo largo del referido período, no autorizamos a quien iba a ser el socio privado a participar en el Directorio o en sus resoluciones, si bien lo invitamos a que participara en las reuniones que habitualmente manteníamos con la Gerencia, para que conociera el día a día de la empresa. El 13 de junio de 2007, un día antes de la fecha que llama la atención al señor Senador interpelante, se firmó un documento en cuyo numeral 3, sobre las condiciones precedentes y otras obligaciones, se dice: "A su vez, Leadgate declara: a) Que el resultado de la 'due diligence' es satisfactorio". Esto significa que a partir de ese momento, y para que la sociedad comenzara a funcionar, sólo quedaba cumplir con algunas otras condiciones como, por ejemplo, la integración de capital por parte de Leadgate.

Insisto en el hecho de que Leadgate señala que el resultado de la "due diligence" es satisfactorio. En ese momento se había terminado lo que se había previsto el 12 de febrero y ya estábamos en condiciones de empezar a funcionar con un nuevo Directorio, con la posibilidad de aprobar el estatuto y emitiendo las acciones, lo cual tuvo lugar el 6 de julio de 2007. Ese día tuvimos la confirmación de que habían entrado los primeros US$ 5:000.000 por concepto de integración de capital, a lo que se habían comprometido de acuerdo con el convenio que se había firmado en febrero de ese mismo año. Entonces, si el 13 de junio ya estaban todas las condiciones dadas para que se pudiera culminar el acuerdo y la nueva sociedad empezara a funcionar, no es de extrañar que al otro día hiciéramos la reserva de los aviones a Bombardier, pues ya veníamos conversándolo desde mucho tiempo atrás y se había decidido que la compra se haría a esa compañía. El contrato definitivo de este negocio se firmó en el mes de diciembre y coincidió con el momento en que se otorgó el préstamo del Bank of Nova Scotia.

El día 14 de junio se tomó un riesgo, que fue reservar los aviones mediante un depósito de US$ 50.000. Luego, el 5 de julio, en la reunión del Directorio -según consta en el Acta Nº 212-, una vez que se tuvo la noticia por parte del banco en cuanto a que había salido la transferencia de los US$ 5:000.000, decidimos comunicar a Bombardier que íbamos a comprar los aviones que habíamos reservado. Insisto en que el contrato se iba a firmar seis meses después.

El 11 de julio es la fecha en que se produjo la incorporación del nuevo Directorio, con la integración mayoritaria del socio privado.

He querido detallar estos hechos, señor Presidente, por la siguiente razón. El arquitecto Galcerán -que se encuentra a mi lado- y yo, que a partir del 28 de marzo de 2005 integramos el Directorio de PLUNA Ente Autónomo, lo hacemos -como todos saben- poniendo nuestro mayor empeño, volcando todo lo que sabemos y con el sentimiento de estar a cargo, porque con el socio privado no nos une ningún tipo de interés ni de parentesco. Por lo tanto, podemos hablar con tranquilidad en este recinto a propósito de la sociedad en cuestión, dado que no nos mueve ningún interés personal ni nadie puede pensar tal cosa.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro.

SEÑOR OPERTTI.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Senador Opertti.

SEÑOR OPERTTI.- Muchas gracias.

Brevemente, quisiera decir que a lo largo de estas horas he escuchado el prolongado debate y ahora tengo la necesidad de formular algunas reflexiones en voz alta.

En este asunto ha quedado demostrado claramente, de las expresiones del señor miembro interpelante y de las del señor Ministro Rossi, así como en las de los demás expositores, que hay un tema de asociación entre un privado y el Estado y un asunto triangular que involucra al Estado, al Ente Autónomo y a una sociedad anónima; es decir que aquí existe una configuración compleja.

En este punto quiero decir, con todo respeto, señor Presidente, que "esto no es según el color del cristal con

que se mire”, sino que se trata de negocios jurídicos entrelazados y vinculados entre sí, cada uno de los cuales tiene una fórmula jurisdiccional que no es idéntica; creo que fue en ese sentido que hizo su señalamiento el señor Senador Abreu. Con todo el respeto que sabe que profeso al señor Presidente, reitero que este no es un tema que se considere “según el cristal con que se mire”, sino que deviene, deriva y se origina en los negocios y en la forma contractual en que se adoptaron.

Quiero realizar una pequeña formulación. El tema de la famosa prórroga de jurisdicción internacional -en el que, eventualmente, algún conocimiento puedo tener- ha sido muy discutido en nuestro país y hemos sido muy resistentes a aceptar esta prórroga a favor de tribunales extranjeros cuando el Estado es parte de una controversia. Por ello, en el Uruguay se han rechazado determinados convenios que contenían esa prórroga; pero la tendencia de la contratación internacional -no estaría tranquilo con mi conciencia si no lo dijera- muestra hoy que, en estos negocios complejos, los Estados abandonan ese prurito de soberanía, bien sustentable en su tiempo, y procuran colocar el tema a nivel de aquellos tribunales que mayor familiaridad tienen, o presuntamente tienen, con este tipo de situaciones. Creo que esto vale tanto para esta autoridad de hoy como para cualquier autoridad de futuro, por lo que podría decirse que son temas que hacen a una cierta dosis de continuidad.

Por último, señor Presidente, me voy a referir a la etapa procesal en que hoy está planteado este asunto. Si entendí bien, esta etapa procesal es la del numeral 27) del Acuerdo para Suscripción de Acciones y, por lo tanto, es ésta la que abre el arbitraje. Quiere decir que el punto está acotado al tema de la suscripción de acciones y su contenido; eso es lo que sí está referido, inequívocamente, a una conciliación y a un arbitraje nacional.

Ahora bien, esto define las relaciones entre Leadgate y el Estado uruguayo dentro de nuestro Estado, pero de ninguna manera sirve para resolver las diferencias internacionales que puedan producirse entre ambos.

Reitero: tengo un gran respeto por el señor Senador Mujica, pero reivindico que en este caso las cosas son como están planteadas en los instrumentos y no de acuerdo con la visión subjetiva que se pueda tener de ellos.

Es cuanto quería manifestar.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Señor Presidente: hemos escuchado una opinión de quien tiene experiencia en la materia y ayuda a ordenar o a separar temas que se habían entrelazado durante bastante tiempo en el transcurso de esta tarde. Efectivamente, la compra de los aviones y la responsabilidad que adquiere el Estado uruguayo como garantía de esa operación frente al Scotia Bank, se dilucidará, si hay incumplimiento, en los tribunales que correspondan, es decir, el de Nueva York, o el que sea.

El otro aspecto, que es el de las contragarantías que ha tomado el Estado uruguayo frente a Leadgate, está perfectamente definido y por cierto estamos convencidos de que se dilucidará en los tribunales del territorio nacional.

SEÑOR MOREIRA.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Senador.

SEÑOR MOREIRA.- En cuanto a lo expresado por el señor Presidente de PLUNA, considero que no se trata de una seña, porque no es lo que dice el documento que leí en tres oportunidades. Allí se establece que se obliga a uno a construir y vender y, a otro, a comprar; por lo tanto, reitero, no se trata de una reserva.

Estuve releyendo el contrato del 13 de junio, que tenía un poco olvidado. Aquí se ha dicho que hubo un adelanto, porque ya estaba todo arreglado y la “due diligence” había dado bien, por lo que no habría ningún problema y solo faltaba que se integrara el capital de US$ 5:000.000. En ese momento la empresa no había tomado posesión y no había puesto un solo peso; pero aquí se señaló que, como el “due diligence” había dado bien, estaba todo resuelto y se podían comprar los aviones.

Ahora bien, cuando releí el contrato observé que Leadgate efectivamente declara que el resultado del “due diligence” es satisfactorio, con excepción de las regularizaciones pendientes de acuerdo con el resultado del ‘due diligence’, y esa es la contingencia que se señala en la cláusula siguiente. Me viene a la memoria que cuando estuvimos en la Comisión de Transporte y Obras Públicas consultamos al señor Subsecretario Bergara cuánto había que poner como reintegro de capital y nos contestó que eran alrededor de US$ 28:300.000, pero esa suma estaba mal. Entonces, el “due diligence” no era satisfactorio, porque hubo que agregar US$ 8:600.000 más, y eso figura en las transferencias. Esto quiere decir que no estaba cerrado el “due diligence” pues, como dije antes, pusimos primero US$ 1:500.000 y, después, US$ 7:081.000 más. Por lo tanto, insisto, no había nada cerrado y fue así como se compraron los aviones. Si esto es formalmente aceptable, entrego mi título de abogado.

Quiero aclarar que no pongo en tela de juicio la probidad que pueda tener el señor Presidente de PLUNA y ello nada tiene que ver con relaciones de parentesco, a las que no me referí. Digo esto porque, desde mi punto de vista, el tema del parentesco, de la confianza o de ser macanudo, no existe cuando hay que realizar una contratación y representar al Estado uruguayo en negocios que tienen estos montos, pues se trata de plata ajena y, además, la cifra es importante.

Entonces, tiene que ver con la responsabilidad que deben tener los directores de Entes Autónomos que manejan estos asuntos.

SEÑOR ABREU.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Senador.

SEÑOR ABREU.- Muchas gracias, señor Senador. Voy a tratar de aclarar, incluso con mi propia experiencia, qué es lo que sucede. ¿Qué es un "due diligence", expresión tan anglosajona? Simplemente, es el estudio que hace el comprador de la situación de la empresa que se va a vender; se trata de una especie de tomografía profunda sobre la situación de la empresa. Entonces, de acuerdo con los resultados, le puede decir a su cliente que los créditos son tales y cuales, o que existen determinadas contingencias, vocablo éste que se utiliza muchísimo en estos casos, que refiere a los eventuales riesgos que se puedan alcanzar.

En el tema que estamos considerando se hizo el "due diligence" y dio mal; incluso, había activos sobrevalorados dentro de PLUNA. El "due diligence" se corrigió porque el análisis no coincidía con la información que les brindaba PLUNA. Después de este estudio no hay ningún paso que muestre si la situación es satisfactoria o no, y la etapa que sigue es la firma o no de un contrato, que es lo que se llama "purchase agreement", es decir, es el derivado natural de ese análisis después que se hace la compra del paquete accionario. En esta ocasión, ¿qué ocurrió? Acá se vendió antes de firmar y es lo que está demostrando el señor Senador Moreira. Antes de obligarse por un contrato entre compradores y vendedores se dio por buena determinada situación, lo que es absolutamente inusual en el mundo del Derecho. Lo digo porque el Estudio Ferrère - Lamaison que ha trabajado en este tema, sabe muy bien que el "due diligence" es simplemente una tomografía. Ahora bien, vender y comprar antes de finalizar una determinada etapa de negociación, sinceramente, nunca lo he visto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Comenzando con la lista de oradores, tiene la palabra el señor Senador Antía.

SEÑOR ANTÍA.- Señor Presidente: después de ocho horas de discusión, queda claro que venimos mal. Esto viene mal para el país y para el Gobierno. Aquí las garantías son del pueblo, pero las ganancias, si algún día existen, serán el 75% para Campiani, y sólo el 25% restante para el pueblo. Está sucediendo, como dice aquella canción de Atahualpa Yupanqui: "Las penas son de nosotros, las vaquitas son ajenas", y no podía haber ocurrido de otra manera por la forma en que nació esto; nació mal y termina mal. Esto se hizo contra todas las normas de buena administración, ya que no hubo un procedimiento competitivo.

Asimismo, se habló de que había temas oscuros y poca transparencia. Creo que es así, porque venimos a enterarnos hoy de muchas cosas, a pesar de que se concretó varias veces la presencia del señor Ministro en la Comisión. Como decía, nos fuimos enterando de este procedimiento de a poco, no sólo los Senadores del Partido Nacional -que tenemos la obligación de controlar-, sino también los del Gobierno, a muchos de los cuales también les sucedió lo mismo. Entonces, a medida que íbamos "tironeando" o generando instancias de compromiso, iban apareciendo las noticias de parte del Gobierno.

El detonante fue este comunicado de la empresa, que es impertinente, inoportuno, etcétera, tal como fue descrito por el señor Ministro. Además, en ese comunicado también apareció algo que preocupa enormemente a nuestro Partido y a todo el país. Ahí la empresa Leadgate está dando una señal que indicaría que se está yendo; el problema es que nos tiene "agarrados" por las garantías, y eso es realmente grave para los uruguayos. En definitiva, estamos peor que antes.

Ahora bien, ¿quién le dio la concesión a Campiani y compañía? ¿Fue el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas? ¿Fue el señor Ministro y el equipo económico? ¿Sabían los señores Senadores del Partido de Gobierno acerca de todo este proceso? No; todo esto surge cuando empiezan los problemas.

Nuestro Partido había actuado con enorme responsabilidad en todo este proceso; incluso al Gobierno le dimos el tiempo que nos pidió cuando estaba negociando con los amigos bolivarianos. Actuamos así porque creemos que es importante la presencia de PLUNA para el desarrollo estratégico de nuestro país. ¡Vaya si lo creemos, en un mundo globalizado y cada día más comercial al que tenemos que abrirnos! Para nosotros también es importante que la bandera uruguaya esté presente. En este sentido, y al igual que el señor Ministro, puedo decir que también he estado junto con los obreros de PLUNA cantando el Himno. ¡Cómo no! Lo canto igual que ellos y, como decía, para nosotros es importante defender la bandera uruguaya. Pero esta gran preocupación sobre el destino de la empresa surge de datos reales porque, aparentemente, esta empresa se irá y nos quedaremos con las deudas.

Cuando los representantes del Gobierno concurrieron a la Comisión, les formulamos varias preguntas, y las respuestas brindadas fueron uno de los motivos que llevaron a algunos compañeros del Partido a pedir esta interpelación. Se trata de temas muy preocupantes. Se les preguntó cuánto se le debe a ANCAP, pero el Presidente de PLUNA no pudo contestar. También se les consultó si había balances, y lo que apareció hoy fue una estimación primaria del resultado económico, hecha de apuro, con fórceps. Quiere decir que no hubo balances, como tampoco hubo presupuestos. Entonces, pregunto cómo puede ser que una empresa que pierde US$ 27:000.000, no tenga una previsión, un seguimiento de la gestión mes a mes. ¡Esto es tremendo!

Si algún paisano -como le gusta decir al señor Presidente- va a pedir un crédito para la leche o para comprar un tractor, le piden un flujo de caja por diez años, el doble del monto como garantía y, a su vez, hasta es posible que le hipotequen alguna vaca o una fracción de campo; pero aquí entregamos todo a una aerolínea y la garantía, además, somos nosotros.

Al leer la versión taquigráfica, podemos ver que cuando le preguntamos al Presidente de PLUNA sobre el balance y las deudas con ANCAP, manifestó algo que a nosotros nos preocupó mucho y que consideramos muy grave. Concretamente, cuando se le pregunta si PLUNA estaba al día con ANCAP, él contestó: "Ese dato no lo poseo".

Luego, el señor Senador Amaro le preguntó quién debía esos US$ 6:000.000, y él respondió que los debía PLUNA por suministro de combustible. El señor Senador Amaro señaló que estas cifras no eran reales, a lo que el Presidente de PLUNA respondió: "No sé si son reales, porque nosotros no estamos en la gestión de la empresa". Entonces, ¿dónde están?

En lo personal, comparto con el señor Senador Moreira que en todo este proceso faltaron controles, o el socio es muy maleducado, no le responde al Gobierno por las garantías que le da y no le comunica nada, siendo que se trata de su socio. Ahora se va y con este comunicado le toma el pelo a todo el país; además, ya había declarado que compraba esto para revenderlo, tal como hizo con Parmalat.

En definitiva, hay una cantidad de elementos que nos llevan a esa certeza en cuanto a la violación del plan de negocios. Aclaro que mi intención era hablar de esto, pero no lo voy a hacer porque ya se ha dicho en varias ocasiones que este plan de negocios no se ha cumplido en nada, a pesar de formar parte del contrato. No puede ser que un plan de negocios, que forma parte del contrato no se cumpla y que, sin embargo, el contrato siga en pie olímpicamente, sin que nadie se cuestione lo que está pasando. De los US$ 500:000.000 del plan de negocios a futuro, US$ 100:000.000 iban a ser de la carga. Pero con medidas inteligentes y cuidadosamente pensadas por quienes manejan la empresa -Campiani y compañía-, desarmaron todas las posibilidades de que mañana haya carga en PLUNA, regalando cualquier eventual crecimiento de carga para el presente y para el futuro. En primer lugar, desarticularon las bocas de venta de pasajes y de atención al público en Madrid y en Barcelona, que representaban un 45% de las ventas allá. Al mismo tiempo, suspendieron las llegadas a Río, que eran estratégicas para llevar nueve, diez, doce, catorce o quince mil kilos de mercadería en cada uno de los viajes. Vale acotar que este año, en la gestión Leadgate, la línea a Madrid representó un 44,31% del ingreso, y sin embargo la cerraron. En el año 2005, el ingreso de esa línea representó un 32%, posteriormente fue de un 33%; este año fue de 44,31%, y, como decía, la cerraron.

Es evidente que con la decisión relativa a los aviones Bombardier apuntaron al puente aéreo, que es una posibilidad que tienen segura -es como jugar a los 20-, porque con esa opción siempre "ligamos". Entonces, con esta posibilidad siempre cumplen porque, total, la garantía es del Estado, y no les preocupa.

Con respecto a la decisión de lo que se iba a comprar, debo decir que nos enteramos hoy de que los aviones se adquirieron antes de que estuviera el contrato, lo cual es tremendo; lo mismo sucedió con respecto a la seña, y aquí tenemos la prueba.

Este es otro tema tremendamente irregular que habría que investigar y que la población del Uruguay tiene que conocer. Cuando se decidió por los aviones Bombardier, se dijo que era por los plazos y que había un tema de precios. Sí, tal vez; pero si se hubiera negociado mejor, quizás con Embraer se podía haber llegado a un acuerdo. Ahora, hasta dudo de cómo fue la negociación, porque los aviones de Embraer partían de un precio de lista más bajo que los de Bombardier, y solamente había tres o cuatro meses más de demora.

Hay razones técnicas -tuve un par de conversaciones con especialistas y con pilotos, porque no entiendo de aviación- que son trascendentes cuando se cambia de marca: hay un período de acostumbramiento y de entrenamiento de los pilotos, en el que se paga a técnicos extranjeros para dar garantía al cliente de que no se va a parar un vuelo durante equis tiempo porque un instrumento está fallando. Hay una serie de elementos que es necesario probar y chequear fuera de temporada. La oferta de Embraer para entregar en junio, daba el tiempo necesario para poner toda la empresa en funcionamiento con garantías en el período de temporada. Pero no; los que se trajeron vinieron en plena temporada y se tuvo un avión parado en Rosario durante cinco días por falta de repuestos. Se optó por una empresa que estaba lejos, en lugar de hacerlo por una del MERCOSUR, localizada en un país hermano, y tener así más y mejor MERCOSUR. De pronto, se podía haber negociado alguna contrapartida en esa instancia con Brasil. ¿Por qué no? Argentina está comprando a Embraer y esta empresa va a instalar una fábrica en ese país porque van a comprar diez o quince aviones más que nosotros. Allá eran 23 y acá 15; se podía, de pronto, haber logrado algo. Pero no; había apuro. ¿Por qué había tanto apuro? Porque el negocio es rapidito, pasamano, y me voy; hago la mía y me voy. Esa fue la idea con la cual ingresó esta gente, que ni siquiera puso garantías.

Esta es la sensación que tenemos; es lo que nosotros pensamos. Esta es la privatización que planteó el Gobierno. No es el futuro de PLUNA. Les vendieron un verso, porque cuando compraron los Bombardier se quedaron sin la posibilidad de traer carga de ninguno de los puntos de distribución, ni de Santiago ni de Rosario. Se podría haber triangulado la carga y utilizar al Uruguay como centro logístico de distribución, con el aeropuerto y su terminal de cargas, pero perdimos toda la carga regional. Los aviones

de Embraer podían ir con 2.000, 2.104 ó 2.600 kilos y acumular carga de la zona para trasladarla a Europa, haciendo intermedios en Río de Janeiro, en Recife -porque se podían probar otras instancias- o en Canarias; eso vendría después. Sabían que si modificaban el plan de negocios, no pasaba nada, y lo hicieron. Hacían y deshacían lo que querían y los directores de PLUNA no se enteraban; se vinieron a enterar ahora, por la prensa, cuando el cierre de la línea, y el cierre de una línea implica muchas cosas, porque cierra a futuro la posibilidad de crecer respecto al tema de la carga.

Estamos apostando a un lugar estratégico del Uruguay en la carga, en la logística, en el puerto; estamos pensando en un puerto de ultramar y también está la nueva terminal aeroportuaria, etcétera. Entonces, matamos esto de arranque, porque ahora hay que pagar los aviones, y no llevan nada; apenas las valijas, e incluso a veces las tienen que dejar, y para que no los compliquen con ese tema, cobran una tarifa más alta. Sin embargo, eso no era lo que decía el plan de negocios, porque allí se establecía que iban a cobrar bastante menos.

De manera que hay una serie de decisiones de Campiani y sus *boys* que daban señales de hacia dónde iban, pero los señores Senadores del Partido de Gobierno se vienen a enterar ahora, y algunos criticaron la decisión que tomó este Ministro. Hicieron algunos comentarios públicos, según nos han informado funcionarios de PLUNA. ¡Cómo no se van a sorprender si todo lleva a un desmantelamiento! Esto es casi el desmantelamiento de una empresa, porque es empezar a matarla de a poquito por inanición.

Yo quiero la bandera uruguaya; quiero una empresa de mi país. Teníamos esperanzas de que se lograra, estábamos apostando a ello. Por eso nuestro Partido no puso obstáculos; siempre estuvo expectante y por eso no interpelamos antes. A pesar de que algunos señores Senadores pensaban que había que interpelar, los que integramos la Comisión de Transporte y Obras Públicas creímos que había que dar el tiempo necesario para resolver estos temas.

SEÑOR LARRAÑAGA.- Nunca explicaron nada.

SEÑOR ANTIA.- A eso iba: ¿por qué? Porque hubo en esa actitud bastante soberbia; la hubo por parte de la empresa con esos comunicados y con el trato con el Gobierno, y también bastante soberbia en la actitud de no dar información. Al fin de cuentas, ellos pensarían: “Total, esto lo podemos resolver nosotros porque tenemos los 17 votos; tenemos la mano enyesada y no nos importa lo que piensa el Partido Nacional para una decisión de futuro”. De pronto, esto lo podríamos haber discutido porque es importante para el país, pero ahora somos prisioneros, somos garantía y tenemos un lío grande por delante.

Lo que queda de esta privatización es una gran preocupación, porque se terminó el negocio de la carga, cerramos el vuelo a Madrid y empezamos a cerrar los vuelos regionales, porque ya vamos menos a Rosario y a Córdoba. En definitiva, nos quedaremos haciendo chárteres con los musulmanes y algún viaje con la selección, aunque parece que ahora ni siquiera esto. Asimismo, cerramos el negocio que teníamos con el Conrad, con quien hacíamos 50 ó 60 viajes de ida y vuelta, todos los fines de semana del año, lo cual significaba mucha plata, que ahora perdimos en manos de otra aerolínea. También se perdió la carga en manos de LAN y de otras empresas. En definitiva, se perdieron oportunidades. Se nos están cerrando las puertas y las hemos cerrado nosotros mismos porque le entregamos todo a un grupo que vino a “hacer la América”, a hacer la suya, y eso es lo grave. Los socios que eligió el Gobierno del Frente Amplio nos jorobaron; nos están dejando un lío para el futuro y esto lo ven todos los días los funcionarios, porque se dan cuenta de la jugada. Conozco de administración y de tambos, pero aunque no sé de aerolíneas, sé captar y entender. Es lo que le hubiéramos reclamado al Presidente de PLUNA, que viene del sector bancario, al arquitecto o a los asesores, y somos aún más rigurosos cuando la plata es de los demás. Eso es lo que no podemos comprender.

En definitiva, ha quedado claro el tema de la legalidad, de quiénes son las responsabilidades, cómo se modificaron los contratos *a piacere* y cómo es la dinámica de los contratos. Ahora aprendimos de la dinámica de los contratos; claro, si estaban adentro, ¡cómo no van a cambiar! Esto es hacer un negocio a medida. Para Campiani y sus *boys* es el negocio del siglo: “No pongo un mango, me hacen las garantías y después vendo porque me estoy yendo”, porque si no hubiera alguna señal de que se van, no se explica por qué el Presidente salió a buscar un socio a Qatar. Además, quizás el lío es más grande después, y eso me preocupa porque hasta ahora somos garantía de unos pocos aviones, pero había otros compromisos con Airbus y por cargas que después nos pueden ocasionar mayores problemas.

Entonces, esa soberbia que se aplicó en todo este procedimiento me hace acordar a un episodio que me dio mucha rabia como uruguayo, cuando un miembro del equipo económico del Gobierno, en Washington, en el Centro de Conferencias del BID y frente a los técnicos y a los organismos internaciones, tuvo el tupé de decir que nosotros estábamos a favor de tales cosas, pero votábamos en contra porque no teníamos confianza en quienes administraban el país. Eso fue muy malo para el país y el mismo equipo económico que hizo esas declaraciones en Washington, que se rio de los uruguayos y nos tomó el pelo, fue uno de los principales impulsores de todo este proceso. Entonces, después de ver y analizar todos estos hechos, como uruguayo, yo diría que tampoco tengo confianza en quienes están tomando decisiones respecto de estas privatizaciones que la izquierda ha elegido para este momento histórico del país.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- Continuando con la lista de oradores, tiene la palabra el señor Senador Alfie.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR ALFIE.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Ministro.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Señor Presidente: los temas que ha desarrollado el señor Senador Antía en su exposición, ya están más que trillados y, en realidad, da la impresión de que no podemos avanzar en la comprensión de lo que procuramos expresar. De todos modos, quiero dejar constancia de que este grupo privado que se asoció con PLUNA S.A. en esta nueva versión, integró US$ 15:000.000 a esta nueva sociedad. Recordemos que, en su momento, en la asociación con VARIG, se integraron US$ 2:000.000, contra los US$ 15:000.000 que, reiteramos, se aportaron en esta oportunidad.

Realmente, nos preocupa mucho cómo va a evolucionar esta situación por las razones que ya hemos fundamentado, pero no se puede decir que los aviones no valen nada, que las acciones no valen nada y que los empresarios no pusieron nada: US$ 15:000.000 creo que deben ser tenidos en cuenta.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Senador Alfie.

SEÑOR ALFIE.- Señor Presidente: a esta altura se han dicho muchas cosas, pero en nombre del Partido Colorado nos gustaría hacer un repaso de algunas cuestiones y formular varias preguntas finales.

En primer lugar, quisiéramos repasar el contrato original, mejor dicho el documento llamado "Acuerdo para la suscripción de acciones de PLUNA". Cuando se hace una contratación directa, lo primero que hay que analizar es a quién se contrata. En este caso, la persona que estaba a cargo -y sigue estando- de Ficus Capital, claramente no tenía buenos antecedentes y, por algo, se terminó pidiendo su destitución; de hecho, había mentido alevosamente en determinado proceso público contra documentos que probaban que estaba mintiendo. Este es el primer error y la primera clave en todo esto. Esa persona, además, sigue teniendo mucha influencia, gestionó y logró una insólita zona franca para un edificio y hoy está gestionando la venta de determinada empresa a la cual una empresa pública le está dando un crédito -creo que en forma absolutamente irresponsable- de más de US$ 4:000.000. Por lo tanto, primero que nada hay que saber con quién se está negociando. Eso es fundamental. A veces no se sabe, pero cuando se conoce hay responsabilidades.

Luego, repasando el contrato original, tenemos algunas dudas que nos quedan -otras, ya no nos quedan-; quizás las dudas se generan en que no entendamos bien los contratos o estos hayan sido cambiados. Aquí se habló de que el Estado tiene la opción de recomprar la nuda propiedad del Hotel Argentino. El contrato, bajo el título: "Definiciones. Contrato de opción" dice que es el contrato a ser suscrito entre PLUNA y el Estado -PLUNA es PLUNA S.A, por definición- mediante el cual se otorga a PLUNA la opción de vender el Hotel al Estado y cuya implementación se hará a través de un *Put Option* Europeo con fecha de ejercicio el 30 de junio del 2009. ¿Por qué menciono esto? Aquí se dijo que la opción es del Estado y que es este el que está gestionando el ejercicio de la opción. Bueno, quizás hayan cambiado este documento y el Estado pueda ejercer la opción, pero entiendo que el documento dice lo contrario. El Estado estaba gestionando el ejercicio de la opción más o menos un año antes de que ésta tuviera fecha de ejecución. En general, en los contratos las opciones, tanto de *put* como de *call*, tienen fecha fija; pueden tener más de una fecha pero, reitero, son fechas fijas. También se puede decir "hasta" determinada fecha, pero no es el caso, porque aquí se pone la fecha exacta. Por otra parte y conexo con lo anterior, en todo el contrato se expresan los montos en dólares, todas las capitalizaciones en decretos del Poder Ejecutivo incluidos, están hechas en dólares. A su vez el contrato establece que el Estado se obliga a mantener la garantía otorgada a través del Ministerio de Economía y Finanzas a favor del Banco de la República Oriental del Uruguay, hasta la fecha que la misma sea sustituida por PLUNA. Esa fecha no podía ser superior al 30 de junio de 2009 y, en caso de llegar a esa fecha y que PLUNA no haya sustituido la garantía al Ministerio de Economía y Finanzas, el importe a pagar por el contrato de opción se destinará a amortizar la deuda de PLUNA con el Banco de la República Oriental del Uruguay. Pero esta deuda es en dólares, y no en pesos. Entonces, debo suponer que Campiani es muy tonto y tiene un activo que dejó valuado en pesos y que le va a calzar con una deuda en dólares y con una tasa de interés sobre un activo en pesos que le paga una tasa de interés en dólares. Esto no lo comprendo. En general, ninguno de los contratos que vi hasta ahora tienen una tasa de interés pactada y calculada en una moneda distinta a la del principal, y mucho menos cuando el activo está calzado con un pasivo en otra moneda. Por lo tanto, lo que se quería hacer aquí -y ahora parece que las circunstancias anulan parte del negocio- era una capitalización implícita diciendo que la deuda estaba en pesos o que el activo era en pesos. Pero todo se hizo en dólares; hasta los decretos de capitalización del Poder Ejecutivo se hicieron en dólares, porque el negocio entero habla de dólares; en ningún lugar se expresa en pesos. Todo esto lo relaciono también con este papelito que se nos dice son los estados contables de la empresa. Bueno, si estos son los estados contables de esta empresa, habría que mandarle ya a la Auditoría Interna de la Nación porque una sociedad no puede tener estos estados contables. Los estados contables se integran, por lo menos, con el estado de resultados, el estado de situación patrimonial, el estado de evolución del patrimonio y el estado de origen y aplicación de fondos. Acá solamente tenemos un preliminar del estado de resultados, en donde

además figuran dos partidas de ingresos que podemos calificar de "increíbles". Por un lado, tenemos el "Revalúo del Hotel Argentino de Piriápolis" que se pone como ganancia y que, por lo que se dijo aquí, si ese valor en pesos se mantiene, a la cotización del dólar de hoy, ya es mucho menos. No sé a cuánto cerró el dólar hoy, pero a valores de ayer, $ 235:000.000 son algo así como US$ 10:900.000. Ya no son 2:850.000 de ganancia, sino algo más de un millón. Por lo tanto, esta ganancia no existe.

Por otro lado, hay otra ganancia que se llama "Ajuste de crédito de repuesto de Bombardier", que no sé en qué consiste, pero me huele a que es una revaluación de bienes en stock, o algo por el estilo. Entonces, si sacamos esas dos partidas que no tienen nada que ver con el asunto, el balance no da una pérdida de 27:000.000, sino de 31:700.000. Además nos dicen -75 días después de cerrado el balance- que no se consideran ajustes de transportes a ejecutar, así como tampoco ajustes de previsiones para juicios, que parece que hay bastantes. Alcanza para ello la noticia de hoy donde se consigna que la demanda a PLUNA por fallas de mantenimiento de un avión en el último año es de US$ 10:000.000. Por lo tanto, me gustaría que se me aclarara este punto. En realidad, lo que queremos es además de la clasificación que nos entreguen el balance de transferencias, que aparezca, porque nunca fue entregado.

Volvamos al documento original. Dentro de las definiciones, aparece un cronograma de necesidades financieras. Este también fue pedido pero nunca se entregó. Quisiéramos saber además de las cifras concretas, quién lo hizo, cómo se hizo y cuáles son sus supuestos.

Asimismo, nos interesa saber el resultado de la cláusula "Condiciones Precedentes", que refiere a la necesidad de opinión legal de los abogados respecto a los juicios pendientes contra la empresa, e iniciados por la misma, con una evaluación de las contingencias. Como ya dije, nos interesaría conocer esta opinión legal, así como la del punto H), en el cual Leadgate tenía que recibir opiniones legales de los abogados de PLUNA Ente Autónomo, del Estado y de otros accionistas respecto a la validez y eficacia del contrato.

El contrato *per se* es claro y absolutamente asimétrico. De hecho, el doctor Opertti me dijo que este no es un contrato de sociedad, porque en los contratos de sociedades, ambas partes se obligan y en este sólo una de ellas se obliga, que es el Estado. En realidad, se obligó a permitir hacer una compra directa de aviones, "así salteamos el TOCAF y todos los controles", sin saber bien el precio de ellos; se obligó dejar a un tercero vender lo que quiera sin saber bien cuánto vale lo que vende. No voy a hacerme eco de rumores que circulan -alcanza con que existan- con respecto a cuánto puede valer la oficina de Argentina, teniendo en cuenta su metraje y su ubicación.

En lo que tiene que ver con el tema de las garantías, me voy a permitir leer algunas cláusulas de ese contrato que nos parecen relevantes. Todos sabemos lo que sucedió con este tema: primero no había porque el inversor tenía una bolsa de plata, luego la garantía iba a ser estatal, pero resulta que para ello es necesario tener una ley habilitante. Esta ley no ingresó al Parlamento y, por lo tanto, tuvimos una garantía estatal por la propiedad transitiva. O sea, le dijimos a PLUNA Ente Autónomo -cuyo patrimonio, como se sabe, es enorme, por lo que cualquier acreedor sabe que tiene el cobro asegurado- que garantizara y el Estado luego terminó firmando una ratificación de garantía. En el fondo, lo que se hizo fue burlar al Tribunal de Cuentas y al ordenamiento jurídico del país. El Gobierno tenía las mayorías, o sea que podía haber pedido que este proyecto de ley se considerara en forma urgente y en un día se aprobara, tal como se hizo tantas otras veces. No había necesidad de hacer lo que se hizo.

Con respecto a lo que preguntó el señor Senador Moreira con referencia al contrato de consultoría -que no fue contestado-, el punto 18.4 del acuerdo para la suscripción dice que "Las partes acuerdan que PLUNA celebrará, con una o más empresas, que serán designadas por los Nuevos Accionistas, un contrato de consultoría para la implementación del plan de negocios y la reestructura de la empresa, en condiciones de mercado internacionales, para prestaciones de similar envergadura". Aunque sea, nos gustaría saber si está firmado el contrato, cuándo se firmó y con quién, más allá de los honorarios. Normalmente, la concesión tendría que seguir un procedimiento, tal como se hizo en el caso del puerto y del aeropuerto, donde primero se calificó a los operadores y se les hizo una trazabilidad para ver si sabían o no desempeñarse como tales, sus antecedentes, ya que si no, van directo al fracaso y en caso de no fracasar, es por mera casualidad. En realidad, pensé que esta gente que opera aviones iba a venir con un equipo tal que no precisaba contratar consultorías para ver cómo opera. Parecería razonable que si alguien conoce el negocio, no empiece por contratar una consultoría -invirtiendo dinero- para ver cómo se hacen las cosas. Eso me hace dudar mucho de que hayan perdido plata, porque no considero que esta clase de grupos financieros suelan perder plata fácilmente. Podrán perderla por algún accidente del destino, pero no me parece que sea tan fácilmente.

Este contrato asimétrico tiene, además, varias capitalizaciones implícitas por parte del Estado; de hecho, lo estamos haciendo. Estas capitalizaciones, ordenadas de menos a más son: a) la opción de compra; acá está el resultado. Si la hubiéramos hecho hace un tiempo, habríamos regalado US$ 2:850.000 a la sociedad, de los cuales -según el capital accionario- tres cuartas partes fueron para los privados. Eso lo señalamos en oportunidad de comparecer aquí -si no me equivoco- el señor Ministro Rossi y el Subsecretario Bergara.

b) PLUNA S.A. también tiene el subsidio del combustible, que no sabemos cuánto es, pero sí sabemos que la diferencia en cinco años de la otra PLUNA -cuando estaba asociada a VARIG- fue de US$ 20:000.000. No sé si en este

caso llega a tanto porque creo que está limitada, pero existe el subsidio al combustible, o sea que es una capitalización recurrente que hace la sociedad uruguaya. El balance de ANCAP sigue dando cada vez más pérdidas, entonces en el precio de los combustibles -sobre todo en el del gasoil, que tiene un impuesto ilegal- estamos pagando el subsidio a PLUNA, a los privados.

c) Hay una enorme capitalización implícita, que es la garantía otorgada por la cual no cobramos nada por ella. Si Leadgate conseguía la garantía, lo menos que podía cobrar era un 3% o 4% anual, que es lo que cobra cualquier banco por otorgar una garantía. Si calculamos el 4% de US$ 178:000.000, veremos que la garantía implícita por año es de US$ 7:120.000.

Quiere decir que no se trata de que no estemos poniendo nada, porque estamos poniendo todo esto, todos los años y en todo momento. El flujo es continuo. La sociedad uruguaya está poniendo plata siempre.

Creo que este es el primer punto a tener en cuenta: un contrato asimétrico, un contrato absolutamente increíble desde mi punto de vista. No me voy a referir a los comentarios que se me hicieron del contrato sobre la otra parte negociadora, la parte que estaba escribiendo el contrato, porque son realmente muy agraviantes para el Estado uruguayo.

En lo que tiene que ver con los balances anteriores, creo que no vale la pena reiterar nada, pues ya le pedí una interrupción al señor Senador Moreira y creo que quedó suficientemente clara mi opinión. No obstante, acá tengo los informes de auditoría en los que me baso, no estoy inventando nada; simplemente los pongo a disposición de quien quiera verlos.

Ahora bien; se nos habló de la profesionalidad del proceso. Los hechos parecen decir exactamente lo contrario. Realmente, no entiendo que puedan esgrimirse causas externas para este primer balance negativo, menos aún cuando todo se hizo muy cerca de esa fecha. Cualquier plan de negocios tiene lo que se llama un análisis de sensibilidad, que se basa en simulaciones de costos e ingresos. Parece que este plan de negocios no lo tenía; tenía un número único. De otro modo, no podría decirse lo que se está afirmando.

A mi juicio, el tema de la elección del operador es fundamental porque en ello también influye el tema de la profesionalidad. Hoy está claro que el otro día se nos hizo un cuentito acerca de por qué un avión quedó parado en Barajas durante tres días.

SEÑOR BOUZAS.- Fue en Carrasco, señor Senador.

SEÑOR ALFIE.- Yo entendí que usted dijo en Barajas e, incluso, hubo que traer a unos muchachos que habían quedado allí. De todos modos si fue en Montevideo es peor aun el caso, porque una demora de esta magnitud en la base de operaciones agrava el concepto que vamos a referir. Resulta que el problema fue que se había roto una pieza porque había impactado un ave contra una turbina, lo cual es bastante común. Me imagino que si a otra aerolínea le sucediera lo mismo, solucionarían el inconveniente en cuestión de horas y no en tres días como ocurrió en este caso. Sin dudas, esto implica que falta profesionalidad porque no hay un parque de repuestos ni operarios de mantenimiento en tierra, donde están los aviones. Según se dice, días pasados también quedó parado un avión en Rosario para el que hubo que traer un repuesto desde Canadá; ni siquiera había en Montevideo conformando el stock mínimo que debe tenerse.

Aquí se habla de las aerolíneas continentales que se funden, pero no se dice nada de las que funcionan perfectamente como Lan Chile, TACA, COPA o Avianca. Realmente, no imagino a estas empresas teniendo parado un avión durante tres días con los costos que eso debe significar en hoteles, comidas y mandando a la gente como se pueda y demás. Parece que no hay personal de mantenimiento, ni stocks mínimos de seguridad.

Un conocido me contó que hace días un avión que estaba por aterrizar en Buenos Aires debió volver a Montevideo sin que nadie entendiera bien el motivo. Al respecto, se dijo que existía un problema en los instrumentos de indicación de los motores y que esa era la razón por la que tenía que regresar a nuestro país. Parecería que si ese era el problema por el cual no podía aterrizar en Buenos Aires, tampoco podría hacerlo en Montevideo. Lo que sucedía, en realidad, era que en Buenos Aires no tenían repuestos. Todo esto se enmarca dentro del tema de la profesionalidad de la que se habla. Es increíble que se considere manejo profesional que una base tan importante como Buenos Aires no tenga repuestos.

Por otro lado, cuando se hace referencia al plan de negocios se dice que parte de su centro era la carga, lo cual está en línea con las empresas exitosas en el mundo. Creo que el plan de negocios fue el plan de negocios del Aeropuerto de Carrasco. Montevideo es un centro logístico y para eso se cuenta con el puerto y la zona franca. En el fondo, se trata de una fábrica de valor agregado regional y a eso apostamos todos, pero para lograrlo hay que invertir a largo plazo, porque no se consigue de un día para el otro y es esencial el servicio de carga. Sin eso, claramente, la pata de determinados productos queda renga.

Adelanto que voy a reiterar las preguntas, porque en estos numeritos que nos han pasado, más allá de que el balance arroje una pérdida superior a los US$ 30:000.000, no hay una explicación lógica a la cuenta de intereses ni a ese salto brutal en el margen de contribución de la empresa, o sea, el cociente entre los ingresos netos y el costo directo de los vuelos más el costo directo de estructura de vuelo. Se pretende multiplicar por cinco el volumen de pasajeros en cinco años y por 4,5 las horas voladas, ante lo que me

permito dudar. De hecho, ahora se corrió dos o tres años hacia adelante lo que decía el plan de negocios original; después veremos qué es lo que pasa.

La otra observación que parece bastante clara y que seguramente fue hecha por la Comisión Fiscal y por los Directores, tiene que ver con cómo puede ser que los costos de estructura de vuelo aumenten 50% cuando se multiplica por cinco el número de pasajeros y por 4,5 el número de horas voladas. Supongo que el costo de estructura de vuelo ha de ir bastante acorde con las horas voladas y los pasajeros transportados.

Quisiera repasar algún otro elemento que deriva en el contrato de garantía y que, a mi juicio, forma parte de la historia final. El 17 de diciembre se firmó un convenio para el otorgamiento de la garantía. Como bien dijo el señor Senador Moreira, hay un documento otorgado el 14 de junio, que es el Acuerdo de Compra Nº 0611 entre Bombardier Inc. y todos los demás, mientras que la integración de Leadgate a la empresa fue en julio, y la entrega de los aviones fue en febrero, marzo, y después. El segundo punto de este convenio para el otorgamiento de garantía establece que PLUNA Ente Autónomo se obliga a otorgar fianza solidaria a favor de PLUNA Sociedad Anónima por las obligaciones que asuma por el préstamo con Nova Scotia. Luego viene lo que se ha dicho aquí sobre la prenda de las acciones que claramente no valen nada y que, en definitiva, están prendadas hasta determinado momento.

Deseo advertir sobre algunos aspectos que llaman la atención. Se estableció que todos los gastos derivados del otorgamiento de la garantía correrían por cuenta de PLUNA Ente Autónomo. Me interesaría saber cuál fue el costo de los gastos derivados de una garantía de US$ 178:000.000. Hasta donde sé, los gastos de las garantías, las hipotecas y las prendas los paga el que recibe el beneficio y no quien lo otorga. Por lo tanto, aquí hay un traspaso de dinero, cuyo monto quisiera conocer. Más adelante veremos los términos de la garantía como tal.

El señor Senador Moreira tuvo la gentileza de darme una cantidad de documentos, entre los cuales hay uno que es previo al contrato de garantía; me refiero a un informe firmado por el doctor Javier Gomensoro, dirigido al Ministerio de Economía y Finanzas donde se dice lo siguiente: “Vuelven estos obrados a opinión del suscrito asesor con la finalidad de expedirnos sobre las modificaciones de redacción que se realizaban al documento de garantía. Al respecto cúmpleme informar que los ajustes son de redacción y son adecuados, no alteran la sustancia del documento a firmar, por lo que no nos merece objeción de algún tipo. Como única salvedad no aparece en el documento definitivo la obligación del acreedor financiero de notificar a PLUNA Ente Autónomo en su domicilio de Montevideo, Uruguay”.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- Solicito que se prorrogue el tiempo de que dispone el orador.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se va a votar la moción formulada.

(Se vota:)

-21 en 22. **Afirmativa.**

Puede continuar el señor Senador Alfie.

SEÑOR ALFIE.- Reitero lo central es que de acuerdo con ese documento no aparece la obligación del acreedor de notificar al garante en su domicilio de Montevideo, Uruguay. Sigue el informe: “Este tema fue conversado con los nuevos accionistas de PLUNA Sociedad Anónima, pero esta obligación puede quedar a cargo de PLUNA Sociedad Anónima, frente a la existencia de algún incumplimiento o atraso”. Esto quiere decir que el acreedor ve que existe un atraso y no le comunica tal situación directamente al garante. Esto nos impide tomar conocimiento de la información que nos permitiría tomar medidas. Entonces, el deudor -es decir, PLUNA Sociedad Anónima-, es quien debe comunicarnos lo que al menos no es lo correcto. Se nos puede decir que estamos en el Directorio y efectivamente es así, pero no hay que olvidar lo que ya hemos visto.

Después, en ese informe, se dice lo siguiente: “De cualquier manera, aun cuando estos documentos fueron vistos y analizados por profesionales del Ministerio especializado, a solicitud del Ente y el informe de la Oficina de Deuda, hace necesario remitir opinión de abogado especialista de manera de respaldar lo actuado y, en particular, expedirse sobre la procedencia de firmar por el Estado el documento de *guarantor waiver*, que no fue manejado hasta ahora como parte de la documentación a suscribirse por el Estado, sino por el Ente Autónomo PLUNA garante de esta operación”.

Quiero aclarar que *guarantor waiver* es algo así como una renuncia por parte del garante a algo. Días después la contadora Susana Díaz y el doctor Fernando Scelza comunican al Ministro “que habiendo analizado el proyecto de *guarantor waiver* que obra a fojas 101 y 102, se considera inconveniente su firma, al contener términos y condiciones no pertinentes para su suscripción por parte del Estado. Luego agrega, en comunicación mantenida con la Presidencia de PLUNA Ente Autónomo se nos informó que, en definitiva, no resultaría necesaria la referida firma del Estado”. Esto parece obvio: el garante formal es PLUNA Ente Autónomo. Pero la situación es grave por lo que veremos.

Voy a referirme al contrato de garantía sobre el que el señor Senador Abreu ya adelantó algo. Concretamente, el garante formal es PLUNA Ente Autónomo pero el garante de verdad es el Estado. El informe continúa diciendo: “En consecuencia, habiéndose acordado por las partes la restante documentación, correspondía a la devolución de los obrados”. El mismo día el señor Ministro eleva a PLUNA Ente Autónomo lo siguiente: “En relación con el documento de garantía a otorgar por parte de PLUNA Ente Autónomo

la opinión es favorable. Con respecto al *guarantor waiver* este inciso considera inconveniente la firma por parte del Estado, entendiéndose que sería suficiente la suscripción del mismo por parte del Ente Autónomo". Esto no lo dice el informe.

Por mi parte entiendo que el Ente Autónomo también es el Estado. Cuando leemos el contrato de garantía -voy a leer la traducción en español- vemos que "garante subsidiario" significa Uruguay. El documento expresa: "Actuando en calidad de garante de las obligaciones de la garante, de conformidad con el acuerdo de ratificación", es decir, el *ratification agreement*. ¿Y Uruguay quién es? Uruguay es el Estado uruguayo, con la firma de los Ministros responsables, como corresponde. Pero además, el acuerdo empieza considerando: "a) Que la República Oriental del Uruguay, en adelante Uruguay". Esto quiere decir que el Estado uruguayo termina firmando algo que se dice es absolutamente inconveniente.

¿Qué dice esta renuncia? Según la traducción que aquí se me ha alcanzado, dice que la garante -es decir, el Estado uruguayo- de forma absoluta, incondicional e irrevocable, renuncia en la mayor medida permitida por la ley, en primer lugar, a la notificación de aceptación, prontitud, diligencia y cualquier otra notificación con respecto a la presente garantía; en segundo término, a la presentación al cobro, exigencia de pago, protesto, notificación por falta de pago o no aceptación de un instrumento u omisión de pago, así como cualquier otra notificación con respecto a las obligaciones garantizadas, y en tercer lugar, a cualquier solicitud a cualquiera de las partes garantizadas -esto se refiere a PLUNA y demás- de proteger, garantizar, perfeccionar o asegurar cualquier derecho de preferencia o cualquier bien sujeto a tal derecho, o de agotar cualquier derecho o de ejercer cualquier acción contra cualquiera de la sociedades del grupo PLUNA o cualquier otra persona o cualquier garantía. En cuarto lugar, se establece que renunciamos a cualquier otra acción, hecho o precondición para la ejecución de la presente garantía o cumplimiento por parte de la garante de las obligaciones previstas, luego de lo cual se dice algo con respecto a la hipoteca. Esta es la renuncia que hace el Estado uruguayo. Renunciamos a todos los legítimos derechos de un acreedor. ¡Me parece increíble!

A su vez, el propio documento de garantía, dentro del Capítulo "Declaraciones y Garantías", que tiene dos incisos, en el que se titula "Plena Fe y Crédito" se dice que de conformidad con la ley de creación de PLUNA como Ente Autónomo la garante tiene la facultad de comprometer la plena fe y el crédito de Uruguay. Aquí está dicho claramente: la garante que es PLUNA Ente Autónomo tiene la facultad de comprometer de plena fe el crédito de Uruguay país. En ese documento se continúa diciendo que la presente garantía establece dicho compromiso con respecto a la plena fe y al crédito de Uruguay, y después se habla de la legislación aplicable, en la cual claramente no hay arbitraje, sino que se va directamente a un juicio bajo determinadas normas que ya fueron mencionadas.

La cláusula 9.5 habla de la exclusión de los derechos de preferencia y, en buen romance, Uruguay se excluye de la posibilidad de que el Estado pueda adquirir preferencia. El deudor puede otorgarle preferencias sobre determinados créditos a otros, pero al Estado no, aunque esto, por supuesto, no incluye a la hipoteca de los aviones. Hay otras renuncias que podría mencionar, pero creo que con esto basta porque no quiero aburrir al Cuerpo enumerando más datos. No obstante, el punto 10.5 referido a "Indemnización y Renuncia de Daños", en el cual se establece que la garante prácticamente libera a la garantía por cualquier cosa que haga, nos llama poderosamente la atención. El contrato de garantía es asimétrico y por medio de él, el Estado asume todas las cargas; entonces, "si hay alguna madura", ojalá la recibamos al final.

Con respecto al contrato de prenda y depósito de acciones, además de que los gastos de prenda los pagamos nosotros, se dice claramente que durante la vigencia de la prenda, PLUNA Ente Autónomo garantiza a Leadgate y SAO el pleno ejercicio de los derechos societarios, políticos y económicos emergentes de las acciones prendarias. Es razonable la referencia que se hace a los derechos societarios y políticos, pero que la sociedad pueda distribuir utilidades si las hay, en momentos en que existe una contingencia enorme, la deuda de US$ 178:000.000 por los aviones, no me parece nada razonable. De hecho, en los contratos que he visto por lo general no se permite repartir utilidades mientras existan contingencias o al menos éstas sean de magnitud.

En cuanto a las garantías de los aviones, se podrá seguir dando vueltas, pero la realidad siempre es más poderosa. Si los aviones fueran una garantía suficiente, el vendedor los hubiera prendado a su favor, sin exigir otras garantías. Lo que ocurre es que esa es una garantía que se deprecia rápidamente. En los balances de PLUNA se dice que la amortización de todo el avión, con exclusión de su casco -es decir todos los elementos mecánicos- es de dos años y medio o tres. Esto quiere decir que aparte de realizar los chequeos correspondientes, cada dos o tres años todo puede estar sujeto a cambios y a gastos, y obviamente el mayor o menor gasto dependerá del mantenimiento que tenga el avión. En un avión con poco mantenimiento el gasto es enorme y, por tanto, su valor se ve muy reducido. Como el vendedor no puede controlar el mantenimiento, es que no acepta el bien como garantía.

Señor Presidente: no se nos contestó sobre la deuda que surge por la entrega de un avión antes de tiempo.

También se nos habla de las potestades de la Comisión Fiscal designada por el Estado. En toda sociedad, la Comisión Fiscal existe para defender al accionista minoritario y nosotros lo somos. Por tanto, no es un mérito del contrato -lo quiero dejar bien claro- porque la ley establece que la Comisión Fiscal está para proteger al accionista minoritario y controlar al accionista mayoritario; entonces, en realidad todo depende de si se hace bien o mal.

Señor Presidente, yendo a las preguntas, nos gustaría que se aclarara de quién es la opción de la nueva propiedad del hotel, así como también cuándo se comienzan a amortizar los aviones. A su vez, queremos que se nos diga -no están claros los números- a cuánto asciende la deuda con ANCAP. Acá figura una deuda de US$ 10:305.000 de combustible, pero quizás exista una deuda interna y otra en el exterior. Por otra parte, pretendemos que se nos aclare el monto del subsidio y cómo es que funciona, así como cuánto cuesta el mantenimiento de uno de estos aviones nuevos, cuánto vale el *overhand*. Queremos que se nos explique cómo es esto de que hay que poner solo US$ 2:500.000 o US$ 3:000.000, dejando entonces a la empresa quebrada o sin capital. Nos gustaría que se nos aclarara cuál es el nivel mínimo de capital que requiere una empresa de este tipo para funcionar.

Era cuanto quería manifestar.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Ministro.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Señor Presidente: en principio, voy a procurar dar algunas respuestas, porque no creo que podamos abarcarlas todas.

En primer lugar, me quisiera referir a los comentarios sobre las asimetrías del contrato. Puedo decir que estas están vinculadas al producto que es el objeto de la negociación. Lo que procurábamos era construir una asociación a partir de lo descrito reiteradamente: la situación de una empresa que no sólo estaba quebrada y había que recomponer su capital para llegar al millón positivo, sino que venía de pasar por la experiencia de distintas quiebras en el tiempo y con un socio que también había quebrado. Por tanto, puede decirse que la situación no era para nada sencilla. Podemos aceptar que se diga que hay formas de hacer las cosas que dan mejores resultados, pero no era demasiado sencillo encontrar una alternativa en esta ocasión.

Se nos pregunta acerca de la contratación de consultores. Sabemos que se contrató una consultoría, que hay un informe y que ésta participó en el período de preparación de la sociedad. Dicha consultoría habrá cobrado honorarios que se suman a lo que fue el costo del *due diligence*, de otras gestiones y otros asesores que contrató la empresa interesada en la asociación y sabemos que se trasladó a PLUNA S.A. hasta un tope máximo de US$ 400.000. No tenemos conocimiento de otra consultoría y, si existiera, no la conocemos.

Tomamos nota acerca de la necesidad de realizar un estudio profundizando en materia de juicios y contingencias. Sobre este tema no tenemos información necesaria en este momento, pero es bien importante para saber qué quedó por el camino en la historia tan azarosa de PLUNA.

En cuanto al balance -aun con todas las observaciones que ha señalado el señor Senador Alfie respecto a la conveniencia o no de determinados tipos de cierres-, podemos decir que está dentro de los plazos que la ley establece para su presentación definitiva, para realizar la asamblea a fin de aprobarlo y para el estudio obligatorio de la auditoría. Insisto en que el balance se encuentra dentro de los plazos legales. Además, téngase en cuenta que le estamos requiriendo la información a un socio mayoritario, a un privado que se maneja dentro del Derecho Privado. Por mi parte, también tengo interés de contar con mayor información, pero muchas veces debo respetar las condiciones de la ley que rige a la sociedad anónima para su funcionamiento.

Hoy leímos un trabajo realizado por los síndicos -tienen mayoría del Estado en este caso, aunque no sea nada excepcional-, donde se ve que se realizó un seguimiento que permite recibir la información y los resultados mes a mes. Hace un momento presentamos ese trabajo haciendo la aclaración de que no necesariamente el resultado del cierre definitivo del balance y la estimación debían dar una cifra exacta. Esas son las cifras que hemos estado manejando. En ese balancete primario o en ese estado de cuentas insuficiente al que hace referencia el señor Senador Alfie, hay algunas previsiones, aunque no sé si son suficientes para los rubros que se mencionan.

En quinto lugar, no hay subsidio al combustible. Este es un tema que reiteradamente se ha mencionado, pero que no existe. ¿Por qué? Porque el subsidio, que significa aplicar un precio especial para el combustible que todos sabemos que en el Uruguay es más caro que en otros países de la región, está supeditado a un acuerdo con la mayoría de la empresa, que todavía no se ha firmado.

En sexto término, debo señalar que el desperfecto del avión aquí mencionado no ocurrió en Barajas. Sin embargo, hace unos meses, cuando todavía funcionaba PLUNA bajo la responsabilidad del Ente Autónomo -en el proceso en que VARIG se había retirado de la gestión-, sí tuvimos un accidente en Barajas.

SEÑOR BOUZAS.- No, señor Ministro, no fue un accidente.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Como se me acota, no se trató de un accidente. Lo que ocurrió fue que no funcionó la computadora del avión; esto provocó una pérdida muy importante en función de las consecuencias que el desperfecto trajo aparejadas. Me refiero al costo de la reparación del avión, de albergar a los pasajeros que quedaron esperando destino, etcétera.

La otra contingencia se dio en el aeropuerto de Carrasco. Precisamente, un ave fue succionada por la turbina del avión, lo que generó un pequeño desperfecto mecánico. No

obstante, por razones de seguridad, hubo que desarmar la turbina, tal como se recomienda cada vez que sucede algo parecido. Esto se hace a modo de prevención, para proteger nuestro patrimonio de setenta y dos años sin accidentes. Eso salió caro pero, en realidad, fue mucho más barato que el incidente de Barajas. Sin embargo, tuvo una amplia y muy destacada cobertura, porque este incidente justamente sucedió en tiempos en que estaba por suspenderse el vuelo a Madrid.

Con respecto a la pregunta del señor Senador relativa a la hipoteca y a los costos, voy a decir lo siguiente. Los costos de la hipoteca serían los honorarios del profesional escribano que participa, que al ser funcionario público recibe un sueldo mensual, y los aportes a la Caja Notarial, que han sido exonerados. Por lo tanto, podría decir que no hay costos, porque todo esto está incluido en lo que es el funcionamiento del Estado. Algo similar pasa con el tema de la prenda, donde se reitera lo del costo del escribano y los aportes a la Caja Notarial.

Sobre el tema de la garantía, el señor Senador Alfie ha hecho un desarrollo que confieso no me resultó sencillo de seguir. Al respecto, voy a leer la opinión del doctor Carlos Delpiazzo en la materia, precisamente, sobre este tipo de garantía.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- ¿Sobre el tipo de garantía o sobre el contrato?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS.- Sobre el tipo de garantía, señor Senador.

El doctor Delpiazzo expresa: “Para responder a la cuestión planteada, se seguirá el siguiente orden expositivo:

a) encuadramiento normativo del punto;

b) análisis de los elementos de la competencia; y

c) principios a seguir para la interpretación de dicha competencia.

A partir de tales premisas, se podrá alcanzar la conclusión debida a la pregunta que da mérito a este informe.

1 Encuadramiento Normativo.

1.1 Prescindiendo de otros antecedentes, procede comenzar recordando que la Ley Nº 10.535 de 18 de octubre de 1944 autorizó al Poder Ejecutivo ‘para constituir una sociedad de economía mixta entre el Estado y la Sociedad Anónima Primeras Líneas Uruguayas de Navegación Aérea, cuyo objeto será la explotación y realización, sin monopolio, del servicio público de transportes aéreos’ (art. 1º).

La vida de dicha sociedad de economía mixta -primer caso típico que registra nuestro Derecho positivo- fue efímera ya que poco tiempo después de su constitución, por el procedimiento de compra de las acciones que poseían los accionistas privados, quedó de hecho convertida en una entidad estatal (ver: Carlos E. DELPIAZZO - ‘Las sociedades de economía mixta en el marco de nuestro Derecho Público’, en Rev. Uruguaya de Estudios Administrativos, Año II, Nº 2, pág. 17 y sgtes).

1.2. En virtud de la Ley Nº 11.740, de 12 de noviembre de 1951, a partir del reconocimiento de la situación creada, se configuró a PLUNA como un Ente Autónomo del dominio industrial y comercial del Estado (art. 1º).

El cometido principal que le atribuyó el art. 3º de dicha ley fue ‘realizar la explotación de líneas aéreas de transporte de pasajeros, correo y carga dentro y fuera del país, que fueren aprobadas por el Poder Ejecutivo’ con ‘preferente atención al establecimiento de servicios internos y, por su orden, a los servicios interamericanos e intercontinentales, cuando las circunstancias lo permitan’.

Complementariamente, el art. 6º dispuso que ‘El Directorio tendrá facultades de administración y disposición, sin más limitaciones que las establecidas en la presente ley’ (inc. 1º), agregando que ‘Todos los bienes de PLUNA garantizan el cumplimiento de sus obligaciones. Subsidiariamente responde el Estado’ (inc. 2º).

1.3 Al aprobarse la llamada ley de empresas públicas Nº 16.211, de 10 de octubre de 1991, se dedicó el capítulo II a PLUNA, sustituyéndose por su art. 6º el precitado art. 3º de la Ley Nº 11.740, distinguiendo entre los cometidos y los poderes jurídicos del Ente.

En la primera parte de la nueva disposición se estableció que son cometidos de PLUNA:

a) ‘Explotar, directa o indirectamente, en este último caso con autorización del Poder Ejecutivo, las líneas aéreas de transporte de pasajeros, correo y carga que fueren aprobadas por el Poder Ejecutivo’; y

b) ‘Prestar, de igual forma, servicios terrestres y turísticos afines o complementarios a la actividad aéreo comercial’.

A su vez, en la segunda parte de la norma se previó que ‘PLUNA tendrá los poderes jurídicos necesarios para el cumplimiento de sus cometidos y, en particular:

a) Con la autorización del Poder Ejecutivo y en la forma que determine la reglamentación, podrá contratar con terceros la prestación de los servicios prestados en el literal A)’ precedente; y

b) Con ‘la autorización del Poder Ejecutivo y en la forma

que determine la reglamentación, podrá asociarse con capitales privados a fin de prestar los servicios previstos en el literal A) (art. 188, incs. 3º y 4º de la Constitución de la República). En este caso, la asociación se hará a través de la participación en sociedades comerciales, con integración de PLUNA en la dirección y en el capital. A estos efectos, podrá aportar aquella parte de su patrimonio que fuere necesaria o conveniente'.

1.4) Al amparo de dicha disposición y su reglamentación contenida básicamente en el Decreto 722/991 de 30 de diciembre de 1991, se produjo la creación de PLUNA S.A. como sociedad de economía mixta regida por el Derecho privado, a la cual el Ente Autónomo PLUNA aportó su patrimonio (ver: Carlos DELPIAZZO - 'Manual de Contratación Administrativa', Pronade, Montevideo, 1994, tomo II, págs. 160 y 259 y sgtes.).

1.5) Según el art. 152 de la citada Ley Nº 17.556, de 18 de setiembre de 2002 se autorizó al Ente Autónomo PLUNA a 'enajenar empresas nacionales o ciudadanos uruguayos las acciones de que es titular en PLUNA S.A.', aplicándose el producido de dicha venta al pago del pasivo acumulado por el Ente Autónomo (art. 153)".

SEÑOR AGUIRREZABALA.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Senador.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- Lamentablemente, estoy un poco perdido en la lectura, porque el señor Ministro está leyendo algo como el Código, o la Biblia.

El señor Ministro se está enfrentando a un dictamen jurídico interno sobre un contrato de garantía específico que se juzga inconveniente por quien lo informa, y nos está respondiendo con algo genérico respecto a la eventual posibilidad que tiene PLUNA -y el Estado- de hacer contratos de asociación y de garantizarlos. Quizás sea razonable hacerlo, pero esto no quita la responsabilidad que tiene como Ministro -máxime no siendo jurista, como es mi caso, por ejemplo- de tener en cuenta un dictamen que viene de su Jurídica que, por un lado, le recomienda actuar en consecuencia y buscar un asesoramiento específico y, por otro, le dice que es notoriamente inconveniente lo que va a firmar. Entonces, responder a este Cuerpo -que, en definitiva, es responder al pueblo uruguayo- que eso fue ignorado, remitiéndose a un dictamen genérico, cuando sus propios servicios le sugirieron un dictamen específico, no parece ser apropiado.

Considero que el hecho de que nos venga a leer el Código es una picardía de parte del señor Ministro, pero está en todo su derecho y nosotros tenemos el deber de escucharlo.

Muchas gracias, señor Presidente.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- En más de una oportunidad había hecho mención a este documento pero, por respeto al tiempo de los señores Senadores, había resistido la tentación de leerlo; de todos modos, el señor Senador podrá ver cómo se desarrolla luego. Habida cuenta de la opinión fundamentada que se ha volcado en Sala, creo que cumplo con mi deber haciendo saber en qué me baso para poder tomar las resoluciones que, por cierto, tuvieron la intervención previa de los asesores vinculados al Ministerio y a la actividad. Justamente, estos antecedentes fueron el punto de partida para viabilizar una operación que, ciertamente, ha sido discutida largamente.

Entonces, discúlpenme por el tiempo que requiere esta lectura -que no es mucho más-, pero voy a terminarla.

Continúo leyendo: "2 ELEMENTOS DE LA COMPETENCIA

2.1 Con carácter general, es habitual abordar la caracterización de la competencia desde el Derecho público como la aptitud de obrar de las personas jurídicas y de sus órganos, considerándola un concepto equivalente al de capacidad de las personas físicas en el Derecho privado (así: Carlos E. DELPIAZZO - 'Derecho Administrativo Uruguayo', UNAM - Porrúa, México, 2005, pág. 42 y sgtes.).

Técnicamente, la competencia es un concepto incorporado al Derecho público con un triple sentido, a saber:

a) el de contenido funcional o sustancia orgánica (ontológicamente considerada);

b) el de potestad o aptitud de obrar; y

c) el de parte o porción funcional (como determinación cuantitativa del quehacer asignado).

En rigor, la idea de competencia no puede aislarse de los tres aludidos elementos en que se desenvuelve; si se encara como medida, aparece inmediatamente su vinculación con lo medido, esto es, la función; si se considera ontológicamente, queda confundida con aquélla; y si se mira como potestad de obrar, hay que relacionarla igualmente con el objeto de la acción.

Considerada la competencia como una medida de canti-

dad, es el quántum de poderes jurídicos atribuidos por el ordenamiento jurídico a un órgano para el cumplimiento de determinados fines, ya sea en razón de materia, de tiempo, de lugar o de grado.

Por eso, en atención a sus elementos, se la define habitualmente como la atribución de poderes jurídicos en una determinada materia para ser ejercidos en un determinado territorio o ámbito espacial.

Consecuentemente, materia y poderes jurídicos aparecen como los dos elementos fundamentales en la atribución de competencia a las personas jurídicas y a sus órganos.

2.2 En el caso específico de PLUNA, la legislación reseñada es clara en atribuir al Ente Autónomo una serie de tareas o cometidos -que puede cumplir directa o indirectamente (como lo hace actualmente a través de la sociedad anónima de la que es accionista)- para el desenvolvimiento de cuyas tareas tendrá 'los poderes jurídicos necesarios' (según la fórmula de la Ley Nº 16.211) o las 'facultades de administración y disposición' requeridas (según la expresión usada por la carta orgánica de 1951).

Por lo tanto, la normativa aplicable distingue claramente entre materia y poderes jurídicos, refiriendo genérica y ampliamente a estos últimos como 'los poderes jurídicos necesarios' o las 'facultades de administración y disposición'.

Si bien se ha entendido que esta última expresión tiene un valor más económico que jurídico (ver: Jorge GAMARRA - 'Tratado de Derecho Civil Uruguayo', tomo I, pág. 29 y tomo X, pág. 109 y sgtes.), su sentido es claramente abarcativo de todo poder jurídico. Así, se ha dicho que los negocios de administración refieren a la renta de los bienes, regulando su percepción y utilización, mientras que los de disposición vinculan y refieren al capital. También se ha dicho que el acto de administración tiende a conservar, en tanto que el de disposición tiende a dar valor, comprometer la existencia o modificar la composición de los bienes.

Por lo tanto, a partir de las referidas consideraciones, es posible inferir que el Ente Autónomo PLUNA está facultado para otorgar el aval requerido por la empresa de que es accionista, a través de la cual cumple -'indirectamente', según la terminología legal- sus cometidos.

3 INTERPRETACION DE LA COMPETENCIA

3.1 Con carácter general, sin perjuicio de lo que viene de decirse, vale la pena ahondar en lo referente a la materia y los poderes jurídicos como elementos de la competencia a fin de ratificar la conclusión preliminarmente alcanzada respecto a la cuestión en consulta.

Es que la materia y los poderes jurídicos se rigen por principios en cierto modo opuestos.

3.1.1 En efecto, la materia debe estar atribuida por norma expresa al órgano o persona jurídica de que se trate, por lo que no pueden desarrollar actividades no contempladas por la regla de Derecho. En ello radica el principio de la especialidad, reconocido por la Constitución con respecto a los Entes Autónomos y Servicios Descentralizados en el art. 190, a cuyo tenor 'Los Entes Autónomos y Servicios Descentralizados no podrán realizar negocios extraños al giro que preceptivamente les asignen las leyes, ni disponer de sus recursos para fines ajenos a sus actividades normales'.

Dicho texto, que proviene de la reforma constitucional de 1934, fue considerado con bastante amplitud en la propia Asamblea Constituyente, en la cual se agregó la palabra 'giro' en la discusión particular. El proyecto en debate decía que los Entes Autónomos y Servicios Descentralizados no podrían 'realizar negocios extraños a los que preceptivamente les señalen las leyes', pero el constituyente STEWART VARGAS observó que 'la ley preceptivamente no puede asignar negocios; es imposible que la ley establezca una disposición taxativa de todos los negocios que pueden realizar los Entes Autónomos. Lo que establece preceptivamente es el giro de los negocios…'

Significa que la concepción jurídico administrativa de la especialidad no está reñida con una interpretación racional y mesuradamente expansiva (así: Alberto Ramón REAL - 'Especialidad de las personas jurídicas', en Estudios en memoria de Juan José. Amézaga, Montevideo, 1958).

3.1.2. Por otra parte, en lo que dice relación con los poderes jurídicos, salvo norma expresa que diga lo contrario, la atribución de los mismos no puede interpretarse como taxativa en virtud del principio de los poderes implícitos.

De acuerdo a dicho principio, la asignación de un cometido o actividad a un órgano o persona jurídica supone implícitamente la atribución de los poderes jurídicos que sean necesarios para cumplirlo.

Según se ha dicho, 'la atribución expresa de cometidos a un órgano público supone implícitamente la atribución de los poderes imprescindibles para cumplirlos adecuadamente, siempre que el uso de tales poderes no le esté prohibido directa o indirectamente ni esté atribuido expresamente a otro órgano público' (así: Juan Pablo CAJARVILLE - 'Dos Estudios de Derecho Administrativo', Edit. Universidad). Es que 'es un corolario uniformemente aceptado de la teoría de las facultades implícitas el de que estas no puedan consistir nunca en el ejercicio de poderes que han sido expresamente atribuidos a otro órgano público' (ver: Justino JIMENEZ DE ARECHAGA - 'La Constitución Nacional').

Consecuentemente, la interpretación de las normas que fijan la competencia de las personas públicas y de sus órganos debe ser lógica, sin preconceptos a favor o en contra de la entidad, admitiéndose una mayor amplitud cuando la solución no afecte competencias de otras perso-

nas públicas (así: Enrique SAYAGUES LASO - 'Tratado de Derecho Administrativo').

3.2. En el caso específico de PLUNA, lo dicho significa que, según se ha destacado, no pueden existir 'cometidos Implícitos' (ver: José KORZENIAK - 'Curso de Derecho Constitucional 2º') pero, en la medida que la atribución de un cometido conlleva el deber de cumplirlo, el órgano o entidad debe disponer de todos los poderes jurídicos (aun implícitos) necesarios para llevarlo a cabo.

Así, a vía de ejemplo, PLUNA no podría desarrollar actividad ferroviaria (porque carece de atribución legal de tal materia) pero podrá realizar todos los actos jurídicos conducentes al desenvolvimiento de las actividades que tiene legalmente asignadas (porque dispone de todas las facultades requeridas para hacerlo).

En la especie, la amplitud de los giros legales -'poderes jurídicos necesarios' y 'facultades de administración y disposición'- son de tal amplitud y alcance que prácticamente hace innecesario acudir a la teoría de los poderes implícitos. De todos modos, ella es útil en cuanto respalda el hecho de que no se requiere una taxativa y detallada individualización de facultades (como, en cambio, sí se requiere de las actividades, conforme al principio de la especialidad).

4 CONCLUSIONES

De las consideraciones formuladas en los párrafos precedentes, pueden extraerse las siguientes conclusiones:

a) PLUNA es un Ente Autónomo creado por ley y no suprimido, cuya carta orgánica modificada en 1991 prevé que sus cometidos podrán ser ejecutados 'directa o indirectamente', hipótesis esta última que es la actualmente vigente en lo que refiere a la explotación de 'líneas aéreas de transporte de pasajeros, correo y carga' (actividad que despliega PLUNA S.A.);

b) desde el punto de vista de su competencia, PLUNA dispone de todos los poderes jurídicos necesarios para el desarrollo de la actividad legalmente asignada, no distinguiéndose según la misma sea cumplida directamente o en forma indirecta a través de una sociedad anónima de la que es accionista;

c) en la vida comercial, es frecuente que el accionista garantice los compromisos asumidos por la sociedad, y en el ámbito del Derecho público, la atribución amplia al Directorio del Ente Autónomo de los 'poderes jurídicos necesarios' o las 'facultades de administración y disposición' que requiera para el cumplimiento de sus cometidos -sea que los preste directamente o a través de un tercero- encarta la posibilidad de otorgar el aval que da mérito a la consulta; y

d) ello es así porque el negocio a garantizar se relaciona con la materia de su competencia (por lo que no se violenta el principio de la especialidad) y su realización está encartada dentro de la amplia asignación de poderes jurídicos resultante del texto legal del art. 6º de la Ley Nº 11.740 y del art. 3º de la misma con la redacción dada por el art. 6º de la Ley Nº 16.211 (que da cobertura legal al otorgamiento)."

Firma el doctor Carlos E. Delpiazzo, Profesor de Derecho Administrativo.

He abusado de la oportunidad para leer este informe a fin de que quede en la versión taquigráfica como elemento de consulta, porque ha sido el basamento a partir del cual desarrollamos las consultas correspondientes para actuar de la forma en que lo hicimos. Tal vez los planteos realizados por el señor Senador no hayan sido absolutamente satisfechos por esta larga lectura, pero comprenderá que, como no soy un especialista en la materia, no tengo más remedio que recurrir a estas consultas, que pongo a disposición del Cuerpo.

SEÑOR ALFIE.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Senador.

SEÑOR ALFIE.- Señor Presidente: lo que dice el informe jurídico que el señor Ministro acaba de leer es que, de acuerdo con la ley de empresas públicas, PLUNA se puede asociar y que PLUNA Ente Autónomo puede tomar todas las medidas necesarias para operar razonablemente; entre ellas, como es obvio, otorgar garantías. Nosotros no objetamos esa parte; de hecho fue, discúlpeseme el término, la "salida" -entre comillas- legal para no pasar por el Parlamento y otorgar la garantía del Estado. Esto se está estableciendo a través del *ratification agreement* y de estas cláusulas del contrato de garantía. Pero lo que el señor Ministro leyó no va al caso específico; se hace una referencia general, que parece obvia. Ahora bien, los aspectos generales y que desde el punto de vista del Derecho se pueden llevar adelante, deben ser compatibilizados con la razonabilidad. Todos sabemos que nada se puede prever perfectamente y, a esta altura del partido, sinceramente estoy convencido de que es necesario elaborar una norma en la que se establezca que las empresas del Estado y los Entes Autónomos no pueden otorgar garantía a nadie, o al menos limitan fuertemente su monto. De ese modo, cuando se les solicite una garantía, si es posible, la otorgará el Estado y, si no lo es, el tema será analizado por el Parlamento.

En verdad, esto que hoy nos ocupa sale de la razonabilidad. Esa es la cuestión: lo leído es un aspecto muy general y no se aborda el punto específico.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro Rossi.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Hecho el repaso promovido por el señor Senador, queda pendiente el informe solicitado sobre los juicios de contingencia, en cuyo caso tenemos que recabar los datos correspondientes. Quiero dejar constancia que el 8 de setiembre nos llegó un pedido de informes, para el que juntamos algunos elementos, pero todavía no está completo como para diligenciarlo al señor Senador Alfie.

No obstante ello, quiero señalar que sobre este aspecto de la garantía hemos avanzado o, por lo menos, me parece comprender que estamos de acuerdo en cuanto a la pertinencia y la legalidad del procedimiento utilizado aunque, como es lógico, podemos tener diferentes valoraciones respecto a la conveniencia o no, que es otro tema.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Senador.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- Señor Presidente: creo que se ha ido y venido sobre diversos temas, pero voy a intentar centrarme en uno muy específico, que es al que deberíamos abocarnos en este ámbito: la conveniencia del interés público de lo que se está haciendo.

En primer lugar, en cuanto a los antecedentes, entiendo que partimos de la base de un negocio que, según su historia, no ha sido bueno pues se enmarca en un momento de la industria de la aeronavegación que tampoco ha sido bueno; tan es así que desde el 11 de setiembre de 2001 a la fecha, estamos enfrentados a una situación muy complicada.

Por otro lado, el momento en que se plantea este plan de negocios sobre el que estamos debatiendo, no era bueno, a tal punto que las perspectivas del precio del combustible en aquel entonces -me tomé el trabajo de buscarlas y en ese momento ya andaba por encima de los US$ 60 y no en los US$ 40, como se publicó en la prensa- eran de seguir creciendo. Por lo tanto, el marco en el que se decide celebrar este negocio es muy complicado y, en consecuencia, se asume la responsabilidad de seguir adelante en un momento muy difícil.

Como tercer aspecto a destacar quiero decir que las razones para mantener PLUNA en ese contexto, desde mi punto de vista, son atendibles. El señor Ministro no empleó la palabra "estratégico", pero utilizó un concepto que para mí significa casi lo mismo: "insustituible para el desarrollo económico y logístico del Uruguay". No me animaría a decir que es insustituible, pero sí creo que es conveniente e interesante tener en cuenta las externalidades que puede tener el negocio de PLUNA. ¿Cuáles pueden ser esas externalidades? Al parecer, entre otras, están las de mantener la línea de bandera -por acá se dijo mantener una eficiente línea de bandera-, que no haya un monopolio en el Aeropuerto Internacional de Carrasco, que haya tráfico -o sea, que la gente venga al Uruguay, porque quizás si no tenemos una línea de bandera uruguaya nadie querría venir, no lo creo, pero puede caber la posibilidad-, que no se pase por alto el prestigio que puede significar para el Uruguay tener una aerolínea de bandera nacional y, también, las fuentes de trabajo. Es decir, hay una serie de elementos que nos puede hacer pensar que quizás sea conveniente tener una línea de bandera y pagar, por ejemplo, a cuenta de la promoción del Uruguay; podría ser.

Cuando uno toma este plan de negocios y lo lee detenidamente, tiene la impresión de que se contemplan esas externalidades. Si quienes lo proponen, lo pueden respaldar con antecedentes, con solvencia técnica y económica, pueden garantizar por lo menos algunas de estas externalidades y, si además nos proponen ganar dinero, me parece que estarían cumpliendo los requisitos que debería exigir la asociación con privados. De manera que aunque se empate o se pierda algo acotado, podría generar esas externalidades positivas. Podría ser algo interesante tener cinco metros de mostrador con el logo de PLUNA y una bandera uruguaya en Madrid, o cinco metros de mostrador en Santiago, en Asunción, en Buenos Aires, en Curitiba, en San Pablo y en Río de Janeiro. Ese plan de negocio tenía en cuenta esto; pero, lamentablemente, este plan es un buzón con obelisco y todo. Por eso, quiero a Matías Campiani como compañero de truco; realmente, lo quiero de compañero, porque echó la falta con 22 y lo peor es que cuando se la dieron tenía 37; en pocas palabras, armó el paquete, lo ató y se la dieron. Ese es el problema que, en mi opinión, tienen los señores Ministros y nosotros, los orientales. ¿Qué se hizo? ¿Cuál era el plan de negocios?

Aunque no me gustan los números, voy a tratar de ser preciso para señalar que el plan de negocios era más o menos así: poner a PLUNA con un patrimonio de US$ 1:000.000 y, de acuerdo a la documentación que tengo había que capitalizarla con US$ 36:872.574 -o sea casi US$ 37:000.000-, conceder un subsidio por el combustible -que hasta ahora no se dio pero está comprometido- para igualar dentro de cierto rango el costo en Buenos Aires y, por su parte, en el inicio el socio tenía que poner US$ 15:000.000, la disponibilidad de un crédito por US$ 10:000.000 y un plan de negocios con estos cuatro componentes. Tal como se expresa en el numeral 14 literal (b) del Acuerdo para la Suscripción de Acciones con Leadgate, esta empresa implementaría el plan de negocios según lo descrito en el Anexo IV, que estima una financiación externa. Insisto, entonces, en que si este plan de negocios estuviera efectivamente instrumentado, me parece que cumpliría un rol interesante para el Estado y, además, ganaríamos un montón de plata que no está escrita, o mejor dicho, sí lo está.

En otro orden de cosas, quiero señalar también que se seleccionó el socio según las condiciones que se establecieron groseramente en este Acuerdo, pero se lo contrató con otras condiciones, pues a Leadgate se le dio la posibilidad de contar con una garantía del Estado, bajo la forma que fuera -directa o indirecta-, por US$ 177:039.000, aproximadamente US$ 180:000.000.

Además, el socio que se eligió para llevar adelante esta empresa es notoriamente un reestructurador de empresas de corto plazo, lo cual, *per se*, no tiene nada de malo, pero el negocio se armó de tal modo que se compraban aviones. Concretamente, se aportaron US$ 15:000.000 por parte del socio, que probablemente sea una cifra menor a la que podría resultar de las comisiones por la compra de aviones por US$ 180:000.000. No sé si esto efectivamente se da de esta manera, pero tampoco es algo problemático porque, en definitiva, ahí hay un socio privado con una empresa privada, y es claro que ese socio puede hacer con ella lo que quiera. El tema es ver cuáles son las salvaguardias reales que los orientales tenemos por nuestra cuota parte en la empresa y ahora -lo que es mucho peor-, por los US$ 180:000.000 por los que salimos de garantía.

El plan de negocios ciertamente no se cumplió. Ahora bien, cuando uno analiza lo que ha sucedido, advierte que no parecía que el cumplirlo fuera un objetivo, pues ninguna de las cosas que se han llevado adelante parece coincidir con el gran plan de negocios que se había planteado. De los cuatro componentes de dicho plan, desarticulamos uno y otro no lo implementamos en absoluto. Concretamente, desarticulamos el relativo a los vuelos internacionales, que tenía bastante que ver con las externalidades, por lo menos si estas eran las que mencioné anteriormente. A su vez, ni siquiera hablamos del tema de la carga. Sí instrumentamos efectivamente lo relativo al puente aéreo y lo desarrollamos mirando hacia adelante; es justo decir que, en este último aspecto, se han hecho algunas cosas. Incluso, en la propia propaganda de PLUNA aparece claramente expresado que, por ejemplo, se bajaron las tarifas. Sin embargo, la forma en que se ha encarado el tema de la distribución regional deja mucho que desear.

Si observamos este plan de negocios -el de la “falta envido”-, advertimos que allí figuran veinte aviones en el año 2008 y una facturación de US$ 322:000.000. Ahora bien, según el documento que nos dieron, en el año 2013 tendremos quince aviones. O sea que, de acuerdo con este supuesto nuevo plan de negocios, cinco años después habrá esa cantidad de aviones. Eso sí, se factura más que antes, lo que es bastante increíble; en fin, con los antecedentes, si “echa la falta”, esta vez debe tener 25. Y ahora nuevamente pasa esto. Campiani puede “echar la falta” con lo que él quiera, el tema es que nosotros se la demos o no. Creo que ahí es donde está el eje del problema.

En definitiva, podríamos decir que los aviones no se corresponden con los objetivos. Si uno sigue todo esto *in extremis*, puede llegar a pensar que no hay plan de negocios o que este es uno cualquiera. Así, terminaremos volando con un ala delta. Los aviones no tienen carga ni se cumple con los objetivos de confort que se planteaban. Entre otras cosas, los asientos no son reclinables, como sucedía hasta hace un tiempo con los ómnibus de CUTCSA; ahora éstos sí disponen de ese tipo de asientos, por lo que deben ser más cómodos que los de los Bombardier. Entonces, ¿por qué se compraron los aviones? En el plan de negocios, se habla de Embraer a US$ 28:000.000. En la comparecencia del señor Ministro y del Presidente de PLUNA a la Comisión respectiva el día 3 de setiembre, se habló de veinte años de plazo para los créditos y de tasas del orden del 5%. Aclaro que en el plan de negocios, según este nuevo documento, los créditos son a quince años. De cualquier manera, vamos a partir de la base de que es cierto el dato que figura en dicho plan de negocios en cuanto a que los aviones Embraer cuestan US$ 28:000.000 y se arriendan por US$ 180:000.000 mensuales. Si esa fuera la situación, o sea si esa relación entre los precios de los aviones y su arrendamiento groseramente se mantuviera, con un crédito a quince años, por cada avión pagaríamos a cuota fija una cifra de US$ 2:697.584. Si el crédito fuera a veinte años, pagaríamos US$ 2:246.792. Aclaro que esto sería así si el crédito fuera pagado sin gracia, a cuota fija y con un interés del 5%. Esto equivaldría a US$ 225.000 y a US$ 187.000 por mes, según se pagara a quince o a veinte años. En definitiva, todo esto significa que por el crédito del avión pagamos más dinero del que nos cuesta arrendarlo.

Frente a lo planteado originalmente, en que la empresa estaba entrando en una situación de riesgo, en un negocio de riesgo, donde no había garantías de que se cumplieran las externalidades necesarias para el Uruguay, creo que si la empresa fuera de uno de nosotros, no se nos ocurriría comprar los aviones y pagar lo mismo que al arrendarlos, sino que seguramente adoptaríamos una decisión más flexible, que nos permitiera estas variaciones en el plan de negocios, con mejor cintura. Desde mi punto de vista, esto está en la tapa del libro. Si la garantía fuera de uno, personalmente no compraría, no aceptaría esa rigidez en el mercado, pero si la garantía es de otro, la situación se torna distinta. Creo que la empresa Leadgate, amparada en un plan de negocios que no parece haber tenido la más mínima intención de llevar adelante, se quedó con una garantía del Estado y con un crédito a largo plazo contra esa garantía, lo que le permite algo muy importante: financiar pérdidas por un monto de US$ 2:500.000 por cada avión que compre por año. ¿Por qué? Pensemos en lo siguiente. Si PLUNA S.A., es decir la asociación de PLUNA con Leadgate, no paga en el Bank of Nova Scotia, mientras se lleva a cabo todo el proceso de ejecución de las garantías -o mientras el Estado paga y se ejecutan las garantías de los aviones-, hay una cuenta que no tiene que pagar, que es la correspondiente al arrendamiento de esos aviones. Esto ya lo tiene asumido nuestro país. Por eso pienso que Leadgate actuó hábilmente para financiarse. Pero no sé si esa estrategia puede con la pérdida que está arrojando, porque entiendo que es realmente excesiva. De cualquier manera, quizás haciendo algún otro ajuste, la empresa pueda aguantar algunos años más con esa pérdida, cosa que no podría hacer

en el caso del arrendamiento de las naves, ya que a los tres meses se quedaría sin ellas.

En lo personal, me preocupa que el socio no se haya dado cuenta de todo eso e indudablemente no estamos hablando de cualquier socio, sino del Estado uruguayo. Creo que hay un error muy grave del Gobierno. No definimos bien los objetivos; probablemente tendríamos que haber salvaguardado más las externalidades, dejando por lo menos los mostradores en los aeropuertos.

Asimismo, el negocio no se valoró bien porque era complicado y nos embretamos al endeudar al Estado en una operación mala, gestionada con objetivos distintos a los que tenía el Estado uruguayo y que garantiza al socio perder durante veinte años hasta US$ 17:000.000 por año. El Gobierno nos asoció al 25% de las ganancias muy improbables de una empresa y, a juzgar por la historia y el presente, al 100% de unas pérdidas muy probables; además, lo grave es que ignoramos los procedimientos que garantizan la transparencia y la conveniencia de estos procesos.

Entiendo que la compra directa y el exceso de celo por acelerar el proceso, probablemente nos haya llevado a situaciones que notoriamente no son convenientes. Creo que el Gobierno creyó que los procesos eran buenos si los hacía de buena fe y me parece que estuvo muy bien el aporte que hizo el Presidente de PLUNA cuando dijo que no tenía nada que ver con Campiani, con Bombardier ni con nada por el estilo. Comprendo que quizás fue traicionado en su buena fe, pero no se trata de que los hombres seamos buenos o malos; los procedimientos están hechos para salvaguardarnos a todos, incluso a los que los hacen, y en ese sentido me parece que no estuvimos a la altura de las circunstancias. De modo que he quedado bastante impresionado con este tema.

He leído con mucho detenimiento las comparecencias ante la Comisión y me parece que estamos frente a un problema que debemos resolver, pero no por este camino. Creo que en el proceso de conciliación deberíamos incorporar algún otro elemento, modificar los términos del contrato y buscar alguna forma de salir de este brete que significa, para la empresa, financiar las pérdidas durante los próximos años hasta tanto no se ejecuten las garantías.

No sé si fue casualidad de parte de Leadgate o si fue voluntaria la estructura o el formato del negocio, pero me parece que no surge con claridad la conveniencia respecto a la forma en que se hizo este negocio. Si una empresa privada le hace una compra inconveniente a otra, no hay nada que sea ilegal; las empresas privadas pueden perder plata. Aquí el problema es que el pueblo uruguayo es socio, sale de garantía y, además, no tiene un solo balance para saber siquiera cómo le va. Creo que la salvaguardia de la que tanto se habla está en el papel, pero no pertenece al mundo real.

Si estas son las asociaciones con privados que se van a seguir haciendo, estoy de acuerdo con el Frente Amplio viejo, aquel que decía que no había que asociarse. En ese sentido, creo que el problema lo tiene el señor Ministro Astori, que defendió en su momento las asociaciones con los privados, tal como lo hicimos nosotros. Si las asociaciones se hacen así, el pueblo uruguayo no las va a querer más. Creo que estas cosas nos van a seguir pasando si hacemos las negociaciones de esta forma.

Entonces, ¿qué hacemos? Tenemos un negocio malo, sin ninguna externalidad positiva -porque no da ningún prestigio que los pasajeros se queden en Madrid- y, además, nos pusimos una enorme barrera de salida. De modo que estamos perdiendo prestigio, mercado, tráfico, fuentes de trabajo, propendemos a un monopolio que no queríamos tener y, además, estamos perdiendo plata. Considero que hubiera sido más fácil o más conveniente concesionar, imponer condiciones -el mostrador, la bandera, la nacionalidad, mantener el nombre- y hasta subsidiar. Puede ser discutible el hecho de priorizar tener una línea aérea o poner una escuela de tiempo completo; por lo menos, me animo a discutirlo, pero no como lo estamos haciendo. Quizás podamos cargar esto al turismo, a la promoción o a lo que sea, pero si las externalidades son tan importantes, tengamos una línea de bandera que nos asegure que la pérdida está acotada, por ejemplo, a US$ 5:000.000 por año. Eso lo podemos discutir, pero me parece que así no se puede resolver.

Tenemos un problema serio y vamos a seguir perdiendo dinero. Entiendo que con este mecanismo aseguramos el *modus operandi* de cómo vamos a perder dinero. Nosotros podemos ayudar, pero ustedes tienen la responsabilidad de sacar la pata del lazo. Reitero que esto no está bien y que tenemos un problema grandísimo por delante. Al respecto, desgraciadamente creo que los Ministros aquí presentes son responsables, al igual que el Presidente de PLUNA. Me parece muy atendible lo que dice el señor Ministro en cuanto a los problemas que existen, pero se decidió seguir en la misma tesitura. Aclaro que acepto que el Uruguay tenga una línea de bandera y podemos discutir sobre ese punto, pero no tal como está planteado, porque este es un barril sin fondo y "le erramos como a las peras" -como se dice vulgarmente- respecto a la forma que se eligió. Si hacemos un truco de cuatro, a Campiani lo quiero de compañero; en ese caso, no elijo contrario.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Señor Presidente: escuché con mucha atención una intervención que efectivamente incorpora algunos razonamientos nuevos y que son para pensar. No tenemos inconveniente en examinar y eventualmente ratificar caminos porque, como el Senado comprenderá, esta era una herida abierta que tenía el país y elegimos actuar, tomar iniciativas,

no eludir el bulto ni mirar para otro lado dejando que todo siguiera.

La situación de PLUNA se arrastra desde hace muchos años. Hace diez u once años se asoció con VARIG y eso produjo resultados negativos, pero antes también tenía problemas. Basta buscar en los archivos del Senado para encontrar las discusiones sobre el particular, que tienen una característica: en período de crisis es muy difícil precisar la integración del Directorio y los Ministros del momento. ¿Por qué? Porque como PLUNA S.A. era un problema, trataban de tenerla lo más lejos posible, a tal punto que existen discusiones relacionadas con el funcionamiento de la empresa -como por ejemplo, la interpelación del año 1994- de las que no participaron ni el Ministro de Transporte y Obras Públicas ni el de Economía y Finanzas, sino que lo hizo el de Defensa Nacional, porque como el tema tenía que ver con aspectos vinculados al funcionamiento de ciertos servicios del Aeropuerto y éste estaba bajo la órbita de ese Ministerio, concurrió su jerarca. Sin embargo, el tema de fondo eran las pérdidas y los problemas que generaba el funcionamiento de PLUNA S.A. Si los señores Senadores hacen memoria, verán que hay algunos nombres que se mantienen en el recuerdo como Directores de PLUNA S.A., y de PLUNA Ente Autónomo.

(Ocupa la Presidencia el arquitecto Mariano Arana)

-Hubo momentos -que también podemos revisar- que fueron tan difíciles o más que éste para la opinión pública. ¿Pero saben una cosa? Difícilmente aparecía el Ministro correspondiente, porque el Director asumía toda la responsabilidad, de modo que ya no era un problema del Gobierno, sino de PLUNA S.A. Acá, en este Gobierno, este Ministro mete la mano en los problemas que son reales...

SEÑOR HEBER.- ¿Mete la mano?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Sí, mete la mano porque mete el diente a los problemas, y no porque meta la mano en ninguna lata. Eso sí lo podemos defender delante de todos ustedes y de toda la ciudadanía, cuando hay muchos que dan manija y no sé si pueden defender lo mismo. Nosotros tenemos nuestra propia realidad personal para respaldar lo que hacemos. Nos podremos equivocar, pero no en las cosas fundamentales, como lo son cumplir con nuestra obligación de actuar con honorabilidad, defendiendo los intereses de los uruguayos.

Tal como señalaba, anteriormente se dieron ciertas circunstancias, pero en nuestro caso, hoy estamos desde hace unas cuantas horas, hemos venido por sexta vez al Parlamento, y vamos a seguir haciéndonos responsables de este tema y realizando nuestro mejor esfuerzo por encontrar la salida más favorable a un proceso que no es ideal ni óptimo, porque en ese caso estaríamos ahorrándonos este tiempo y dedicándolo a otras cosas.

Quiero decir a los señores Senadores que hemos iniciado un proceso de conciliación, que podrá tener limitaciones -tal como se ha señalado acá-, pero que está previsto para desarrollar una negociación que abarque alguno de los aspectos que el señor Senador mencionaba. Ahora bien, el proceso de conciliación y las instancias que están previstas para la defensa de los intereses del Estado como Ente Autónomo, es un proceso fundamentalmente de negociación y, como comprenderán, no vamos a analizarlo públicamente hasta que éste se concrete. De todos modos, tomamos nota de alguna de las reflexiones que nos hacía llegar el señor Senador.

Por otro lado, es cierto que, en determinada forma, actuamos empujados por la situación que PLUNA S.A. atravesaba y por lo que significaban para el país esas pérdidas que se acumulaban mes a mes. De alguna manera teníamos que gestionar la situación para ver cómo la resolvíamos, y eso explica que el señor Ministro de Economía y Finanzas nos esté acompañando en el día de hoy. Pero también hay que tener en cuenta que este camino ya se ha recorrido durante mucho tiempo; decíamos que desde el año 1995 a la fecha hubo transferencias por US$ 159:000.000 para apoyar la actividad de PLUNA S.A., y de esa cifra, algo más de US$ 100:000.000 no se aportaron en este Período, sino durante otras etapas. Este asunto no le salió gratis al país, pero no le salió gratis ahora ni antes, y es bueno que los responsables del pasado asuman su participación, así como nosotros nos hacemos responsables del presente.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede interrumpir el señor Senador.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- Señor Presidente: no dudo que el señor Ministro haya puesto manos a la obra; lo que ocurre es que acá no se trata sólo de echar para adelante. En lo personal puedo suscribir, tanto la honorabilidad con la que he ejercido los cargos que se me han conferido, como mi vocación por poner manos a la obra; a veces le erramos y a veces le embocamos, como nos ocurre a todos. Lo que ocurre aquí -y quiero hacer este comentario de la mejor manera posible- es que, a mi juicio, este es un gravísimo error y, como tal, el señor Ministro no solamente se está haciendo cargo de sus actuaciones pasadas y presentes, sino que también nos está llevando a que nos hagamos cargo hacia el futuro. Entonces, mirándola desde todas las perspectivas posibles, estamos ante una situación que no se resuelve atacando a nadie en su honorabilidad ni en su capacidad de hacerse cargo de las responsabilidades o de meterse en el problema; lo que hay que discutir es la forma en la que se encaró el problema. En ese sentido no tengo más remedio -es más, tengo el deber- que decirle al señor Presidente, al señor Ministro y a este Cuerpo -que, por lógica, no

es un circo- que, desde nuestro punto de vista esto está muy mal armado. Dadas las condicionantes históricas, ya se sabía que se trataba de un negocio difícil y malo; por tanto, le pediría por favor al señor Ministro que en esta conciliación, por lo menos, cambie al negociador por uno que sepa "hacer paquete".

SEÑOR PRESIDENTE (Arq., Mariano Arana).- Puede continuar el señor Ministro.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Vamos a tomar en cuenta las lecciones de truco del señor Senador, pero debo decir que aunque hemos escuchado sus palabras, tal como señalaba, estamos ante un proceso de conciliación que está en marcha e, indudablemente, algunos fundamentos deben quedar reservados para esa instancia, en la que efectivamente tenemos cosas para hacer.

Estamos de acuerdo en que no basta con la buena voluntad y la honorabilidad -que, me consta, el señor Senador no ha puesto en tela de juicio-, sino que también se debe aplicar la eficiencia, la certeza y la inteligencia en la solución de los problemas. Pero reitero que este es un partido que se está jugando, y si bien es malo decir que uno va invicto en materia de resultados cuando está jugando el partido -especialmente los peñarolenses en estas épocas-, créame el señor Senador que tratamos de jugar de la mejor manera, para obtener también el mejor resultado.

En cuanto a la opción de arrendamiento como alternativa a la de compra, se podría haber incursionado en ella en la medida en que hubiera existido el mercado de arrendamiento con las condiciones que la empresa necesitaba para definir su estrategia. Sin embargo, ese no fue el caso. En el momento en que se discutió la sociedad que se puso en marcha el 11 de julio, había una demanda muy importante de aviones, que se reflejaba en las largas listas de reservas de los fabricantes. Esa demanda también se reflejaba en las características de las unidades que podían ser arrendadas o no. De hecho, era un elemento que casi necesariamente debía ser utilizado para otro tipo de unidades, pero no, justamente, para estos equipos de tipo regional. De todos modos, es bueno escuchar distintas opiniones.

Muchas gracias.

SEÑOR MICHELINI.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Tiene la palabra el señor Senador.

SEÑOR MICHELINI.- Señor Presidente: sinceramente estoy azorado de las opiniones vertidas por prestigiosos, ponderados y agudos Senadores de la oposición.

Quisiera explicar el motivo de mi sorpresa ante algunas de las cosas que se han dicho, que no tienen sentido común, pero antes de eso debo decir que si realmente se quería ayudar al Gobierno -aunque creo que esto tiene un carácter electoral, y lo digo con tranquilidad-, si se quería que nos remangáramos para buscar entre todos una solución, el ámbito no era el de una interpelación. Todos tenemos muchos años en esto y sabemos que cuando se realiza una interpelación se apunta a censurar al Ministro y no a ver de qué manera el Estado puede contar con una línea aérea más poderosa que le sirva al país. Como dije, el mecanismo de la interpelación va por el camino que mencioné y no por otro. Se podría haber hecho un llamado en régimen de Comisión General; se podría haber analizado el tema en Comisión, e incluso creado una comisión especial para su análisis; se podría haber pedido más información en los propios Ministerios, donde no se le hubiera negado nada a nadie y menos aún a los señores Senadores. Ese no es el asunto. Creo que aquí hay una cuestión electoral -cada uno lo sabrá, porque todos somos grandes- que no ayuda a encontrar una solución, sino que más bien complica.

Desde hace un buen tiempo a esta parte, la oposición presenta todo de forma catastrófica. Se dice que se cae el país, que se cae la economía y, en esta situación, se da a entender que prácticamente se caen los aviones, pero no es así. El año pasado, como se estaba a un punto o a un punto y medio de la meta con respecto a la inflación, se iba a caer el país. En lo que tiene que ver con el Impuesto a la Renta, se decía que iba a terminar con el trabajo en el Uruguay, con el funcionamiento y el crecimiento del país, pero los números demuestran que en seis meses crecimos 13%, en un clima internacional bien distinto al de otros años. También con la Rendición de Cuentas se nos habló de lo que se estaba gastando, con lo que prácticamente todo se iba a caer. Con respecto a la inflación, el golpe fue aún más duro, porque se nos acusó con un sentido apocalíptico, cuando todos sabemos que la inflación tiene un componente de expectativas; si la población les hubiese hecho caso, el país hubiera sufrido, pero por suerte los ignoró y el país sigue funcionando, creciendo, la economía se fortalece y la inflación se encuentra en los términos que el Gobierno había planteado.

Volviendo a lo que dije al principio, voy a poner algunos ejemplos de por qué estoy azorado por lo que hemos escuchado. El señor Senador Alfie dijo que un conocido de él le había comentado -no digo que no sea cierto- que en un viaje a Buenos Aires se produjo un problema determinado y tuvieron que volver a Montevideo. ¿Cuántas frecuencias hay a Buenos Aires? Son 10 por día, es decir, 300 al mes y 3.600 al año; por lo tanto, estamos hablando de 7.200 viajes en los que se cruza el Río de la Plata. Creo que no debe haber habido un solo problema, sino mil. ¿Se tiene conocimiento de lo que es mover una aerolínea, teniendo en cuenta todos los elementos de seguridad que existen? Que frente a 7.200 viajes del puente aéreo se diga que un conocido comentó que hubo un problema con los repuestos, no es relevante; seguramente podríamos agregar muchos problemas más.

SEÑOR ALFIE.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR MICHELINI.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede interrumpir el señor Senador.

SEÑOR ALFIE.- Señor Presidente: al parecer el señor Senador no escuchó bien mi exposición. No me referí al desperfecto como tal, porque estos suceden; lo que dije fue que el avión tuvo que volver porque en Buenos Aires no tenían repuestos. El tema, entonces, es la falta de logística y de equipos. Como se trataba de Buenos Aires podía volver, pero si hubiera ocurrido luego de aterrizar en Madrid, tendría que haber esperado cinco días por un repuesto.

Si el señor Senador lo desea, lo puede verificar, porque incluso di la explicación. De todos modos, el punto central no es que haya habido un desperfecto, porque todos sabemos que esas cosas ocurren; lo central fue que se tuvo que volver porque no había repuestos. No se trataba de que no se pudiera aterrizar -de haber sucedido eso los pasajeros tendrían que haber saltado en paracaídas-, ni de que hubiera habido un desperfecto. Por tanto, no es como lo dice el señor Senador, porque no soy tan necio como para plantear las cosas en los términos en que él lo hace.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede continuar el señor Senador Michelini.

SEÑOR MICHELINI.- Decir: “Un conocido me dijo que en tal circunstancia”, etcétera, etcétera, no hace al tema central. La intervención del señor Senador Alfie no quita ni agrega nada. Reitero que se dice: “un conocido me dijo”, y ni siquiera se dan fechas. En esos cruces del Río de la Plata pueden haber surgido problemas, algunos graves y muchos otros de menor gravedad, pero que en la interpelación se ponga como un elemento crucial, como la muestra, realmente me sorprende.

Otro integrante del Cuerpo dijo que el señor Senador Moreira le había prestado los papeles y, leyéndolos rápidamente… ¡Estamos hablando de un negocio de una dimensión muy grande como para improvisar! No ayudamos para nada al Estado uruguayo -no hablo del Gobierno ni del Frente Amplio- diciendo: me prestaron estos papeles y me parece tal o cual cosa.

No quiero erosionar el prestigio de los miembros del Senado, pero tanto el señor Senador Moreira como quien habla, durante horas y horas hemos estudiado el tema y hemos asistido a las respectivas Comisiones -aunque podamos tener puntos de vista distintos-, y ahora hay Senadores -lo digo con todo respeto- que entran por una suplencia, leyeron un titular y ya saben todo, nos enseñan y nos dicen cómo se tiene que manejar una aerolínea. ¡Por favor, tengamos más humildad! Que el señor Senador Moreira pida la interpelación y diga lo que tiene que decir lo entiendo, porque ha pasado horas y horas -no precisamente de vuelo- en la Comisión y seguramente en su despacho estudiando el tema que, como todos sabemos, es muy complejo. Entonces, si realmente queremos ayudar, demos cauce a este asunto y -por supuesto- no a través de la interpelación, sino en otros ámbitos. Además, difícilmente algún señor Senador -muy pocos, tal vez el señor Senador Moreira-, pueda golpearse el pecho y sostener que está en condiciones de enseñar a otro cómo manejar una aerolínea. Supongo que quienes elaboraron el plan de negocios -más allá de que pueda entenderse que es errado- no son tontos. Muchos han dicho que la empresa venía y se retiraba rápidamente pero, sin embargo, ahora nos enteramos a través de otro señor Senador que la idea era no pagar las garantías, quedarse mucho tiempo y usufructuar esa situación. Ahí estaría la ganancia y ya no se trataría de que la empresa llegaba y se iba de inmediato. Estamos todos equivocados; viene a perjudicar al Estado uruguayo. Tampoco es así, señor Presidente. En lo personal, parto de la buena fe de quienes creen tener vocación para llevar este negocio adelante, ya sea en su etapa inicial, poniéndolo en funcionamiento para luego obtener su ganancia o, incluso, en la de seguir administrándolo hacia el futuro.

Por otro lado, se dijo: “también se quedan con el puente aéreo”. Tengamos en cuenta que el puente aéreo cuenta con doce o trece frecuencias, diez de las cuales las lleva adelante PLUNA y dos o tres Aerolíneas Argentinas. ¿Quieren que no las haga? No olvidemos que está funcionando bien porque está armado correctamente.

Entonces, señor Presidente, debemos mirar otros aspectos porque me parece que algunos de los planteamientos carecen de sentido común. En una intervención anterior manifesté que antes de que ingresara el socio se habían perdido US$ 41:000.000 y nadie dijo que estuviera equivocado, más allá de que reconozco que pudiera haber alguna cosa que viniera de atrás. Ingresa el socio y se nos entrega una información que dice que las pérdidas ascendieron a US$ 27:000.000 pero que, en función de las capitalizaciones correspondientes, quedarían en US$ 12:000.000. En tanto al Estado uruguayo le corresponde el 25%, advierto que de US$ 40:000.000 bajamos a US$ 3:000.000. Se me dirá que hay que agregar ese otro millón del que se habla, con lo cual la pérdida se sitúa en US$ 4:000.000. Sin embargo, el señor Senador Alfie hace unas cuentas relativamente rápidas y nos dice que, en realidad, esas pérdidas alcanzarían los US$ 31:000.000 o US$ 32:000.000. Supongamos que él también está equivocado y que las mismas llegaron a los US$ 35:000.000. Pues bien; resto los US$ 15:000.000 y me quedan US$ 20:000.000, por lo que la pérdida del Estado uruguayo sería de US$ 5:000.000. No está tan mal. ¡Ojalá perdiéramos menos o no perdiéramos nada! En cualquier caso, es claro que no se actúa con irresponsabilidad sino con responsabilidad porque, tratándose de un negocio complejo, se está haciendo lo mejor posible. Quizás no seamos tan talentosos ni tan buenos, pero “se cortó el chorro” y esa era la intención. Acá había -y hay- un plan de negocios. ¿Cuál era? Lo voy a explicar de manera sencilla: no cerrar la línea aérea. Acá hay Senadores, que pertenecen

a sectores mayoritarios, que desean cerrarla y si los partidos de oposición ganan la próxima elección, seguramente aspiren a influir para que eso se logre. Por eso mismo, la interpelación tiene la contradicción de que parte de la oposición -aclaro que no me refiero al señor Senador Moreira- quiere cerrar la empresa. Es por eso que pega y pega para cerrarla, dejando fuera de juego a los otros sectores que podrán criticar los pasos que se han dado pero aspiran a que el país tenga una línea aérea. ¡Ojalá se pudiera tener más de una, pero no asociados!

Señor Presidente: me parece que ese esfuerzo que partió de la base de que PLUNA funcionara -podemos hacer el *racconto* de todos los fundamentos-, necesitaba de una línea aérea eficiente y eficaz, y que no costara US$ 30:000.000, US$ 40:000.000 ó US$ 50:000.000 a la sociedad uruguaya. Para eso se requería de un socio y, entonces, elegimos entre aquellos que plantearon inquietud y vocación de llevar esto adelante. No se trató de que nosotros dijéramos querer asociarnos con tal o cual, sino que se llevó a cabo un proceso -que no es novedoso puesto que ya se utilizó con otros organismos del Estado, como así también con el Banco Comercial- de acercamiento permanente, de selección, hasta determinar quién sería el socio. En esa etapa se trabaja en conjunto para pasarse la posta; así son los negocios. En algún momento esto se plasma en un documento jurídico pero, insisto, siempre trabajando en conjunto porque quienes iban a asumir la administración querían que determinadas decisiones, en la medida en que eran compatibles con el plan de negocios y aceptadas por el Directorio de PLUNA Sociedad Anónima -pero con todas las acciones a nombre del Estado-, se adoptaran en esa dirección. Es más; el plan implicó, en primer lugar, rescatar a PLUNA de VARIG. Lógicamente, aquellos Senadores que desean cerrarla, se preguntarán para qué la rescatamos. Lo cierto es que nosotros optamos por un camino diferente, tendiente a construir un futuro para dar al país líneas aéreas, demostrando que no somos un país de quinta categoría sino que tenemos la posibilidad de hacer funcionar bien las cosas, complementando el esfuerzo público con el privado. Reitero que el plan consistía en rescatar las acciones de VARIG, tomar la decisión de no cerrar la empresa, subvencionarla durante el tiempo que demorara en encontrarse al socio correspondiente, tener el talento y la capacidad de elegir al mejor socio, aspirar a que le fuera bien y, lógicamente, incorporar aviones de manera que la línea aérea comenzara a cambiar su imagen. Obviamente, ninguno de nosotros tiene el conocimiento y la información conque cuentan quienes han estado al frente de este asunto en forma permanente, como los Directores de PLUNA o, incluso, quienes asumieron el 75% de la empresa. Todos somos contestes en que se trata de un tema delicado y complejo. Tanto, que en esa parte del contrato establecimos un mecanismo de conciliación ya que éramos conscientes de que asumíamos un riesgo. Entonces, ante la eventualidad de que surgiera algún imponderable, generamos esos instrumentos. Por supuesto, quiero una línea aérea que vuele a Madrid, París, Roma y a Miami. Lógicamente, como uruguayo me generaría un gran orgullo que nuestro país contara con una aerolínea que se abriera paso en el mundo, pero en esta rama, donde se funden aerolíneas todos los días, las cosas no son fáciles.

Señor Presidente: ¿Leadgate pone US$ 15:000.000 para fundir la empresa? No tiene sentido. Podrá equivocarse como cualquier empresa privada, pero no creo que invierta US$ 15:000.000 para generarse este dolor de cabeza, manejando una aerolínea a sabiendas de que algún Senador -en este caso, el señor Senador Moreira- en algún momento propondría una instancia pública. Todos sabemos que los particulares son reacios a este tipo de situaciones. Insisto: ¿puso US$ 15:000.000 para fundir la empresa y tener estos líos de comunicados y demás, con el Gobierno y el Parlamento? Esto no tiene ningún sentido, pero por supuesto que no era fácil empujar este carro para que tomara velocidad por sí solo.

PLUNA no funcionó con VARIG. Es más, en mi opinión, VARIG incluso “ordeñó” a PLUNA, la achicó y “le puso la pata encima” a la empresa uruguaya y, a pesar de eso, se fundió. Sin duda, nos arrastraba; y finalmente, nos arrastró.

¿Acaso Leadgate hizo un plan de negocios sabiendo que no lo iba a cumplir? ¿Para qué? ¿Cuál es el propósito -no estoy hablando del Director, ya que no lo conozco- de que una empresa ponga US$ 15:000.000 para construir un plan de negocios, se arriesgue a tener lío con el Estado y el Parlamento uruguayos, a enfrentar interpelaciones y demás, si no tenía el convencimiento de que iba a funcionar? ¿Acaso adrede lo hizo mal, a sabiendas de que no lo iba a cumplir? ¿Para qué? Podemos pensar que debió tener mejor relación con los trabajadores, porque estos tenían mucho para aportar, etcétera. Se pueden decir muchas cosas, pero adjudicar mala fe, de entrada, sinceramente me deja azorado. Esto no implica que cuando este mecanismo se ponga en funcionamiento podamos decir: “Señores, esto está así y va a funcionar perfecto”. A tal punto es así que hubo un mecanismo de conciliación por si esta parte, la sociedad uruguaya -el 25 %- sintiera, en el acierto o en el error, que el plan de negocios, las proyecciones y todo lo que la empresa hiciera, no iba por el camino adecuado.

También se pone el grito en el cielo por el tema de las garantías señalando que no cobramos por estas. En lo personal, puedo discutir seriamente si era o no conveniente poner las garantías, pero si el negocio necesita de ellas y queremos que PLUNA funcione -que viaje a Madrid, a Roma, a París y a Miami- como socio, con el 25%, ¿cómo voy a hacer el negocio sacando unas chirolitas? No; esto no es así, no tiene sentido.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR MICHELINI.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede interrumpir el señor Senador.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- Lo que no tiene sentido, realmente, y mucho menos lo tendrá para el administrador del sentido común, que es el señor Senador que está en uso de la palabra, es poner garantías por el 100% cuando tengo el 25 % del negocio. Esto no tiene sentido en ningún lugar del mundo. Para mí lo que está claro es que Leadgate vino con una bolsa de plata y no con una bolsa con plata; Leadgate no pone ninguna garantía, pero no la ataco ni le asigno mala intención, pues creo que tiene todo el derecho de hacer su negocio y nosotros tenemos el deber de controlar la cuota parte del negocio que es nuestro, de los orientales. En este caso es el Gobierno el que debe controlar y, a mi modo de ver, cometió un error gravísimo asociándose en un 100% por las pérdidas y en un 25% por las ganancias. Realmente, esto tiene tal desproporción que creo que ninguno de nosotros haría un negocio de este tipo a menos que fuese con un hijo o con un hermano. Aclaro que no estoy haciendo alusión de parentesco alguno entre directores, sino que simplemente es una reflexión personal. Insisto, no sé quién daría el 100% en garantía de cualquier negocio.

Creo que este fue un error y hay que asumirlo como tal, porque nos deja encajados en un proceso de conciliación en el cual tenemos muy poco para ganar porque estamos en notoria desventaja. Ya que al señor Ministro Rossi le gustan los paralelismos con el truco, quiero señalar que lo único que queda por hacer acá es "echarle los perros". No hay otra opción. Quizás al señor Senador Michelini le cueste más entender cuando lee, pero quien habla pasó muchísimas horas leyendo sobre este tema -porque no creo ser irresponsable en esa materia- y, además, estudiando en su vida para entender algunas cosas, lo cual no sé si él ha hecho porque eso es su responsabilidad, pero lo que está sucediendo con PLUNA es increíble. Cuánto más lo leo, menos lo creo.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede continuar el señor Senador Michelini.

SEÑOR MICHELINI.- Si el señor Senador Aguirrezabala en pocos días leyó todo lo que hemos leído los señores Senadores Moreira, Vaillant, Fernández Huidobro, Antía y quien habla, entonces tiene una capacidad de sufrimiento admirable. Tanto lo admiro, que sería bueno que leyera lo que él mismo dijo, porque yo me pregunto si alguien pondría plata para subvencionar PLUNA, y eso fue lo que él propuso. Uno de los elementos básicos era que PLUNA estuviera saneada y para ello íbamos a colaborar en todo lo que pudiéramos; nosotros la dejábamos en US$ 1:000.000 y el socio tenía que poner plata, y sin duda, la puso. En este sentido, nosotros podíamos ayudar en otras cosas, y cuando nos plantearon el tema de las garantías -por supuesto que si se las sale a buscar, cuestan dinero-, estuvimos dispuestos a hacerlo. ¿Por qué no? Pero nos aseguramos la contragarantía. Si se dijera que somos garantía de estos aviones sin adoptar ninguna estrategia de contingencia, estaría bien; entonces se podría decir que no estuvimos a la altura de las circunstancias. También se nos puede decir que las contingencias que tomamos no fueron suficientes pero, en realidad, no lo sé porque los aviones están hipotecados y espero que no se tengan que usar esas hipotecas.

SEÑOR CID.- Solicito que se prorrogue el término de que dispone el orador.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).-Se va a votar la moción formulada.

(Se vota:)

-20 en 21. **Afirmativa.**

Puede continuar el señor Senador Michelini.

SEÑOR MICHELINI.- Se pretende que este tema delicado, complejo y difícil, se lleve a términos político-electorales, para ver si el Gobierno tropieza; como los números de pobreza dan fantásticamente bien, al igual que los números económicos, a ver si tropieza con esto y están en mejores condiciones para pedir su relevo el año que viene. Si se quisiera ayudar realmente, sin duda el camino no sería la interpelación.

El tema de las garantías había sido archidiscutido e, incluso, se puede tener una opinión en contra y en el futuro decir, por ejemplo, que los argumentos que se daban eran más ponderados que los nuestros. Nosotros queríamos que PLUNA estuviera abierta, que funcionara y que tuviera un buen socio; nos pidieron las garantías para traer una flota de aviones, se puso el dinero, se trajeron los aviones, salimos de garantía, pedimos las contragarantías, las hipotecas y alguien, en términos de conveniencia en una discusión, podría decir que se tomó un riesgo superior o adicional -eso lo veremos en el futuro-, pero eso estaba mucho antes del tema Madrid. Reitero que lo que quiero es que PLUNA pueda volar y que lo haga eficientemente a la mayor cantidad de lugares del mundo, sin pedir nada al Estado uruguayo.

Ahora bien, de la exposición del señor Senador Moreira, el único elemento que podría preocuparme es que ha pasado un año, hay una pérdida y entonces me pregunto qué va a ocurrir. De todas formas, no me parece que todo esto amerite una interpelación, sino más bien que se debería haber manejado en otros ámbitos. Porque podría haber sido así. Se me podrá decir que ya no perdemos US$ 40:000.000; que perdemos US$ 4:000.000 o US$ 5:000.000, pero esa no era la idea. No obstante, reconozcamos que ese es un punto a favor. Por mi parte, podría razonar y decir que había un plan de negocios, que en cien días se pensaba equilibrar la empresa, pero eso no ocurrió y a la vista está. Ello tampoco sucedió en los siguientes cien días y llegó el momento en que la empresa debe tomar algunas decisiones, que no me gustan; me habría gustado discutirlas mucho más en los ámbitos correspondientes. De todas formas, para que ello

ocurra, ahora estamos utilizando el mecanismo de conciliación, no solo para lo que tiene que ver con Madrid, sino para discutir lo que puede ser un plan de negocios que cumpla con una de las condiciones: que la empresa esté equilibrada. No parece lógico que con las inversiones que se han hecho con el correr del tiempo y con la incorporación de nuevas aeronaves, la empresa no esté equilibrada. Habrá que trabajar; tendrán que hacerlo el Directorio de PLUNA y el señor Ministro, y por más que les pidan la renuncia, se van a tener que remangar y les vamos a pedir que trabajen, que se esfuercen más y que dediquen más horas para que el objetivo de que Uruguay tenga líneas aéreas se pueda desarrollar en el menor tiempo posible. ¿Alguien creía que esto era fácil? No es fácil, señor Presidente, y los cascotes que se tiran hoy lo hacen mucho más complicado todavía.

De todas maneras, pienso que vamos a sortear estas dificultades. Quizás haya que hacer participar más a la gente, incluso a aquella que trabaja en la propia aerolínea; tendrá que trabajar más el socio, o tal vez haya que contratar alguna consultora para que el señor Ministro o la propia PLUNA abran un poco más su cabeza. Nosotros no dejamos de lado el objetivo de que PLUNA esté abierta, pero equilibradamente, y vamos a seguir por ese camino.

Acá hay gente que quiere que PLUNA se cierre y hay quien de buena fe, como ve que algunos aspectos no funcionan cien por ciento bien -¡el vuelo a Buenos Aires para el que no había repuesto, después de 7.200 veces que cruzamos el Río de la Plata en el año!-, piensa que nada sirve y se suma sin darse cuenta a aquellos que ponen piedras y obstáculos para que este plan tropiece y se caiga. Eso es lo que quieren. Es gente de buena fe y no solo de los partidos tradicionales; me he encontrado con gente del Frente Amplio que, cuando les explicaba, me respondían que no sabían.

(Ocupa la Presidencia el señor Senador Mujica.)

-Todos hemos hablado con integrantes del personal de PLUNA y todos sabemos que pueden haber diferentes circunstancias, pero no nos vamos a sumar a la gente que quiere que PLUNA se cierre. Haremos todos los esfuerzos para lograr una PLUNA equilibrada que actúe como lo debe hacer una empresa. No solo parece obvio el equilibrio económico, sino que también están los temas de seguridad; no quiero una empresa que no aplique con firmeza los aspectos que tienen que ver con la seguridad y que tenga salarios aceptables.

Insisto en que voy a seguir luchando para que PLUNA esté abierta y no les vamos a dar el gusto a aquellos que quieren cerrarla, que entusiasman a otros que no quieren hacerlo pero que no se dan cuenta de que ingresan en esa estrategia y que además se suman al coro que dice que en este país no hay nada que se pueda hacer bien. Sin embargo, los datos están sobre la mesa y demuestran que hay muchas cosas que se pueden hacer bien; y así lo hemos hecho. Como dije antes, habrá que pedir al señor Ministro de Transporte y Obras Públicas, a PLUNA y a sus trabajadores, así como a los socios, que se esfuercen más, que hagan un mejor plan de negocios, y que si llegan a un momento de reducción, miren alto e imaginen un futuro más promisorio, a fin de mantener a la empresa volando por los cielos de este mundo.

Era cuanto quería manifestar.

SEÑOR MOREIRA.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Senador.

SEÑOR MOREIRA.- No pensaba hablar porque quería escuchar al señor Ministro Astori, que ha permanecido en silencio hasta ahora. Sin embargo, como el señor Senador Michelini está azorado, me incita a hacer uso de la palabra nuevamente. De acuerdo con lo que dice, me cambian todas las cifras que hemos escuchado anteriormente. Resulta que ahora las pérdidas son de US$ 4:000.000. No sé de dónde saca eso.

Cuando hice mi primera exposición, di cuenta de lo que nos había informado el señor Ministro Rossi sobre las pérdidas de julio a diciembre, que ascendían a US$ 10:810.000; después, en el informe, las pérdidas de todo el ejercicio llegan a US$ 27:000.000. No sé dónde están esos US$ 4:000.000. También decíamos hoy que para poner a PLUNA con patrimonio positivo, el Estado había puesto alrededor de US$ 36:500.000, lo que es una cantidad de dinero. Además, había hecho una capitalización, una transferencia -nadie dijo que no fuera así- de más de US$ 23:000.000. El año pasado se pusieron US$ 60:000.000 y ahora resulta que las pérdidas son de US$ 27:000.000. Entonces, ¿cómo puede ser que el Estado pierda US$ 4:000.000? Es cierto que el Estado tiene el 25% del paquete accionario, pero de las pérdidas tiene el 100%. Por lo menos así consta en la garantía que se puso para los aviones. Con respecto a las otras pérdidas, he preguntado innumerables veces qué solvencia tienen Leadgate y SAO. Es más, vengo preguntando eso desde la Comisión Permanente en que se analizó este tema, por lo que no me puede decir el señor Senador Michelini que estamos haciendo política electoral. Nosotros estamos hablando de este tema y siendo críticos desde el mes de febrero del año pasado. Realmente, la única instancia que nos quedaba era ésta, porque las recorrimos todas: la Comisión Permanente, la Comisión de Transporte y Obras Públicas y el Senado en régimen de Comisión General. ¿Esta instancia es destructiva? ¿El contralor parlamentario ejercido de esta manera, como manda la Constitución de la República, significa tirar cascotes? ¿Esto es hacer un circo? No se puede decir que estas cosas terminan con la censura de los Ministros, porque sabemos que acá hay mayorías absolutas regimentadas que impiden hacerlo, aunque sabemos que muchos señores Senadores del Partido de Gobierno no están muy contentos con este negocio. Así lo han expresado, porque este negocio merece enormes reservas y el país lo sabe. Además, hay

cosas que llaman poderosamente la atención. Y ni hablemos del tema de las garantías, que es absolutamente inexplicable; lo fue desde que arrancó, por la forma en que se cambió y cómo se volvió a cambiar. Hoy escuchamos al señor Ministro Rossi hablar largamente citando a Carlos Delpiazzo, a Justino Jiménez de Aréchaga y a varios juristas de nota, que sostienen que se actuó dentro de la legalidad. Por mi parte, creo que en esta asociación no fue pertinente, no fue conveniente, no fue equitativa y no fue justo que nosotros pusiéramos el cien por ciento de la garantía. ¿Qué razón había para hacerlo? A la vez, en cuanto a la elección del socio, desde el principio no se ha demostrado -el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas se remitía a las actas de la Comisión Permanente para acreditar la solvencia de Leadgate y de SAO- que sea buena. Entonces, si no se absorben las pérdidas, el Estado uruguayo deberá responder por el cien por ciento porque no existen garantías de los socios, que tienen el 75% del paquete. No hay garantías de los aviones ni de las obligaciones de giro. Porque, ¿quién paga? ¿Quién responde? ¿Con qué? Digo esto porque hay muchas deudas, como, por ejemplo, la que se tiene con ANCAP por US$ 10:000.000.

Aceptamos que son dueños del 75% del paquete accionario, pero ¿con qué responden? ¿Con los US$ 15:000.000 que dicen que pusieron? Realmente ni siquiera sé si los pusieron. Ahora se habla de un giro de US$ 90:000.000 que circula, pero no sabemos nada de eso, porque el dinero pasa y pasa.

Se habla de controles, pero ¿qué controles hay? Ya he hablado de esto, pero lo reitero porque nos dicen que estamos cascoteando el negocio. En realidad, este negocio fue cascoteado por quienes lo pactaron, es decir, los señores Ministros y los señores de PLUNA Ente Autónomo, y no nosotros por criticarlo. Es verdad que hoy dijimos que el panorama no era bueno, pero también hablé una hora y media del proceso de selección del socio y del cambio de las condiciones esenciales de los contratos, y ahora el señor Senador Michelini habla del plan de negocios. No quiero reiterar lo que ya dije, pero lo que se hizo no tiene nada que ver con lo que se prometió, ni en los aviones ni en la inversión. ¿Dónde están los US$ 152:000.000 que iban a poner? No están ni van a estar. Tampoco se ha hablado del Airbus, a pesar de que en el plan de negocios se mencionaban cinco.

Entonces, es llover sobre mojado. No me vengan a decir que venimos a tirar cascotes. Nosotros queremos marcar nuestra discrepancia diciendo qué es lo que sucedió realmente y qué es lo que se prometió, tal como anunció el señor Ministro aquí el 4 de enero. No quiero reiterar esas explicaciones que dieron, pero me obligan a hacerlo cuando se empiezan a decir cosas que no son. En esa oportunidad se hablaba de veinte aviones, quince de largo alcance, cinco de mediano, de Embraer y no de Bombardier, de US$ 152:000.000, de viajes a Estados Unidos, de carga, etcétera, pero nada de eso se cumplió. Sin embargo, hemos tolerado pacíficamente, sin ejercitar ninguna de las salvaguardias de las que tanto se habla, sucesivos y reiterados incumplimientos de estos señores de Leadgate. Como dije hoy, ante mayores incumplimientos, se dan mayores concesiones. ¿Cómo es eso? El señor Senador Michelini dice que por suerte tenemos este procedimiento de conciliación y arbitraje, pero me pregunto con qué cartas vamos a jugar en esta etapa. Nosotros no creemos estar perjudicando con lo que estamos diciendo acá; se perjudicó antes, con lo que se pactó y se consintió. Eso es lo que lesiona las posibilidades de éxito en el arbitraje y no lo que estamos diciendo acá. Es más, lo venimos diciendo desde hace un año y medio con paciencia, serenidad y ponderación, pero llega un momento en que tenemos que poner estas cosas sobre la mesa. A lo mejor esta interpelación sirve para que estos señores de Leadgate -argentinos de la sociedad panameña- no nos lleven al hombro como lo han venido haciendo. Hay que parar con esto; hay que exigir que pongan los US$ 152:000.000. ¿No decían que traían una bolsa de plata? Entonces, que la abran y pongan ese dinero. En realidad, en un principio se hablaba de US$ 177:000.000 y supongo que esa será la razón por la cual los señores Ministros los seleccionaron. Supongo que les habrá parecido que era la mejor de las ofertas. Eran US$ 177:000.000 y no US$ 15:000.000. Sin embargo, el dinero no está. Entonces, si no se cumple con la inversión, con el plan de flota ni con los cuatro pilares del negocio y, a la vez, salimos de garantía de la compra de los Bombardier y hacemos ese acto de disposición previo a que asumieran la gestión y la administración -sigo sin comprender cómo compramos estos aviones antes de que tomaran la gestión de la empresa-, estamos siendo confianzudos al extremo; nos hemos pasado en la confianza.

Por tanto, que no vengan hoy a golpearse el pecho y a hablar de honorabilidad, porque lo que importa es la responsabilidad de los gobernantes. No sólo tienen que ser honorables, sino que también tienen que hacer las cosas bien y actuar responsablemente. No alcanza con ser sólo honrados. Yo dirigí una Intendencia Municipal por diez años y sé de lo que estoy hablando -no he sido Legislador opositor en mi vida política, salvo durante estos tres años en los que he estado acá- porque administré bienes públicos y sentí la inmensa responsabilidad de hacerlo. Lo que no podemos hacer es causar perjuicio al Estado y a los administrados, que son los que pagan los costos de los negocios mal hechos. Señor Presidente: eso es lo que está en juego y no la honradez. No hemos hablado de tachas de honradez, sino de que las cosas se han hecho de forma equivocada, por lo que podemos pagar costos muy altos; no estamos acusando a nadie de deshonesto -nunca nadie nos escuchó decir eso-, sino que estamos marcando los errores cometidos, la indulgencia en grado superlativo, las concesiones sin fundamento y la pasividad frente a los incumplimientos. Sin embargo, nada se habla de todas esas salvaguardias del veto. Recién ahora, después de catorce o quince meses que tenemos el plan de negocios que vincula a la inversión, estamos citando a esta gente a la conciliación. Espero que no sea tarde e insisto en que los responsables, efectivamente lo son, y en que no se trata solamente de una cuestión de honradez. Estamos hablando de eficiencia, de responsabilidad y de protección de los intereses generales a través de

los intereses, el patrimonio y las garantías del Estado. Por suerte, nuestro Estado, en todos sus Gobiernos, siempre ha honrado sus compromisos, y ello representa un orgullo para todos los uruguayos. ¡Pero no nos coloquemos en esta situación!

Estamos hondamente preocupados y sentimos que era nuestra responsabilidad hacer este llamado a Sala. Tenemos que seguir preguntando, inquiriendo. ¡Pero no estamos cascoteando nada! Esto no es tirar cascotes, sino cumplir con la Constitución de la República, porque por algo nos sentaron aquí. Quienes hoy ocupamos estas bancas estamos para legislar, controlar y también para buscar responsabilidades por estos mecanismos; luego se verá si hay censura o no. De todos modos, sabemos que esto implica una picardía, porque evidentemente en este Senado no se censura. Digo esto porque la gente siempre se pregunta para qué hacemos las interpelaciones, si al final no pasa nada. Sin embargo, pensamos que estas instancias sirven para que la gente se entere, se informe, forme su propio juicio y juzgue. Es para eso que sirven las interpelaciones y ese es un motivo tan importante como una censura. A veces hay gobernantes conscientes de esas responsabilidades, y tal como ha ocurrido en el pasado, llegan a renunciar sin que se los censure. Estas cosas han pasado efectivamente, más allá de que no sean comunes en estos tiempos.

Por estas razones, reivindico la pertinencia y la procedencia de este llamado a Sala por considerarlo necesario, pero no para destruir, sino para recalcar, marcar y decir que discrepamos desde un comienzo con este negocio.

SEÑOR DA ROSA.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Senador.

SEÑOR DA ROSA.- Creo que pocas veces hemos asistido a una interpelación planteada con un sentido de responsabilidad tan fuerte como esta. En primer lugar, porque el señor Senador Moreira ha venido siguiendo este tema desde hace dos años; lo ha estudiado y se ha preocupado por buscar información. Me consta que ha procurado las instancias adecuadas de discusión en los ámbitos correspondientes y en las Comisiones respectivas. Naturalmente, la oposición utiliza las herramientas de que dispone. Es más, en una realidad como la que vivimos en este Senado, en el que el Partido de Gobierno tiene la mayoría, ¿alguien puede pensar que nos hicimos la ilusión de que en esta sesión iba a prosperar una moción de censura a algún Ministro? Por supuesto que no; no somos tan tontos.

El propósito de esta interpelación y el ánimo con el que el señor Senador Moreira ha planteado sus observaciones ha sido el de actuar de manera responsable, como Legislador, advirtiendo a la ciudadanía de la existencia de un problema, planteando públicamente el hecho y utilizando las pocas herramientas de que disponemos, para dar a conocer nuestras dudas e incertidumbres, a fin de que la sociedad conozca estos hechos.

La interpelación promovida por el señor Senador Moreira en el día de hoy puede servir, inclusive -todos sabemos cómo es este tipo de negocios-, al propio Gobierno. Digo esto porque el Gobierno va a poder extraer de ella elementos como para argumentar con el socio particular, durante la negociación que deberá realizar con la empresa privada. Además, podrá señalar esta interpelación como un antecedente válido, como un elemento que podrá servir para decir: “Señores, conocemos las condiciones en que se ha pactado este negocio y el poder que ustedes tienen, pero somos un Gobierno, tenemos responsabilidades públicas y también ante un Parlamento que ya nos ha estado interpelando para conocer más de esta negociación”.

El hecho de que alguien pueda decir que nuestro planteo tiene un propósito político-electoral me hace pensar: “Pero, ¡caramba!, ¿cuántas interpelaciones ha llevado adelante el Frente Amplio con propósitos político-electorales?” Reconozcamos que las hemos hecho los blancos y también los colorados, ¿o nos vamos a poner de santos aquí? En el Parlamento no hay santos de ese tipo. Por supuesto que en estas cosas hay objetivos políticos y electorales y no hay por qué avergonzarse de perseguirlos. ¡Para nada, porque estamos en democracia, en un Parlamento, en el ámbito de resonancia de la voz del pueblo!

Ahora bien, lo que pretendimos fue plantear nuestras observaciones con responsabilidad, luego de haber estudiado el tema. Es cierto que algunos de nosotros podrán hacerlo con mayor vehemencia que otros, pero me consta que el señor Senador Moreira expuso su opinión con pleno conocimiento de causa y habiendo realizado un análisis profundo, así como un seguimiento detenido de la cuestión.

Reitero la idea que formulé al principio en cuanto a que pocas interpelaciones podrían ser utilizadas con un sentido tan constructivo como la presente y no es necesario que insista sobre la responsabilidad con la que el señor Senador Moreira ha planteado este llamado a Sala. A fin de cuentas, todos deseamos que “todo sea para bien”, al decir de Wimpi. Muchas cosas que ahora se señalan y se tienen que explicar, antes eran vistas como pecados y denunciadas enfáticamente en los titulares de la prensa como hechos raros o *non sanctos* en la vida de la democracia o de quienes debían ejercer el Poder Ejecutivo circunstancialmente. Pienso que estos hechos nos deben ayudar a madurar en el futuro.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Senador Moreira.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Senador.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- Señor Presidente: más allá de consideraciones respecto de si esta interpelación tiene una motivación electoral o no, me siguen preocupando los números que veo. Solo en el ejercicio que va desde el 1º de julio de 2006 al 30 de junio de 2007, según datos que me acaban de remitir, se perdieron US$ 41:000.000. En el ejercicio que finaliza en 2008, se perdieron US$ 27:000.000. Con unas cuentas que parecen mágicas en relación con el aumento de los pasajeros, pasamos a un resultado consolidado en 2009 de US$ 579.000, que es muy poco. Hemos tenido un patrimonio negativo de US$ 12:000.000, tal como se ha establecido en la documentación y, a juzgar por estos resultados económicos, tendremos que hacer frente a la cuota parte que corresponda al año 2009 de la deuda que se asumió con el Banco de Nueva Scotia. Planteadas así las cosas, no tenemos cómo financiar esos US$ 12:000.000 de patrimonio negativo y, además, hacer frente a esa situación. Me pregunto con qué nuevo endeudamiento podremos hacerlo. En definitiva, para enfrentar ambas cuestiones no queda más remedio que endeudarse, más allá del resultado. Pero no sé qué está pensando la empresa respecto de esta situación. Personalmente, creo que se está yendo cuesta abajo, en una tendencia difícil de evadir. Reitero que la empresa hoy tiene un patrimonio negativo de US$ 12:000.000, aun habiéndosele puesto a cero con más de US$ 30:000.000, más los US$ 15:000.000 integrados por los socios.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Senador Moreira.

SEÑOR MOREIRA.- He terminado, señor Presidente.

SEÑOR MINISTRO DE ECONOMIA Y FINANZAS.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Ministro de Economía y Finanzas.

SEÑOR MINISTRO DE ECONOMIA Y FINANZAS.- Señor Presidente: sin ánimo de alargar esta sesión, quisiera hacer algunas reflexiones; es más, siento la necesidad de hacerlas, no sin antes expresar mi solidaridad con las explicaciones brindadas y las respuestas que han dado, en primer lugar, el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas y, en segundo término, los integrantes del Directorio de PLUNA Ente Autónomo, las que comparto totalmente.

En particular, quiero dejar mi testimonio de admiración hacia el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas, quien ha tenido una resistencia y una paciencia admirables para volver una y otra vez sobre los temas que se han planteado aquí y, tal como ocurrió en otras oportunidades en que me ha tocado acompañarlo -como, por ejemplo, en la Comisión Permanente, en la Comisión de Transporte y Obras Públicas de ambas Cámaras y hoy en esta interpelación, en este llamado a Sala del Senado-, le hemos cedido la iniciativa por dos razones: en primer lugar, porque es el Ministro del ramo y, en segundo término, porque de nosotros dos, por lejos es el más versado en este tema.

Sin embargo, repito, sin ánimo de prolongar exageradamente esta sesión -que ya está siendo muy extensa-, quiero señalar que todos debemos tener conciencia -estoy seguro de que los señores Senadores estarán unánimemente de acuerdo conmigo-, pertenezcamos al partido que sea, de la necesidad de cuidar mucho las instituciones del país. Si bien en este último tramo el clima del llamado a Sala ha mejorado de manera considerable, se debe reconocer que hemos escuchado gritos, agravios, sarcasmo y muchas siembras de suspicacia aquí, en esta Sala. Eso no le hace bien a las instituciones ni tampoco contribuye a las relaciones entre nosotros, actores políticos que, por encima de nuestros partidos, seguiremos encontrándonos en los caminos de la Patria. En verdad, creo que es necesario cuidarnos y no herirnos entre nosotros, porque de lo que se trata, en definitiva, es de cuidar las instituciones. Créanme, estimados señores Senadores y señor Presidente, que hay otra manera de vaciar las instituciones y es no escuchar al que contesta las preguntas que se le hacen. Realmente, señor Presidente, luego de escuchar cinco veces las respuestas a las mismas preguntas y cuestionamientos que hemos recibido en todas las instancias que recuerdo, estoy absolutamente convencido de que aquí no se escuchan las respuestas, o no se las quiere oír.

Insisto en que esta es una manera de vaciar las instituciones ¡Cuidado: no estoy convocando al acuerdo, pues este es un tema en el que se pueden tener discrepancias de todo tipo pero, por favor, escuchen las respuestas que estamos dando por quinta vez consecutiva! Sigo escuchando Senadores que dicen que el socio no aparece, que el socio solamente está para ganar, que nosotros estamos para garantizar las ganancias del privado, mientras nos asociamos al cien por ciento de las pérdidas, y eso no es verdad. No lo es, porque el socio ya perdió US$ 15:000.000 y va a tener que aportar el 75% de US$ 12:000.000; eso es perder dinero.

No se puede seguir señalando, sin escuchar lo que se contesta, que no se cumple nada del plan de negocios, como he oído decir aquí, porque eso tampoco es verdad; por lo menos dos pilares de ese plan de negocios que ahora se está rediscutiendo en el proceso de conciliación no sólo se han cumplido, sino que están arrojando resultados francamente superiores a los del pasado. Me refiero al puente aéreo y a los vuelos regionales, tal como lo vamos a ver inmediatamente.

Entonces, por favor: discrepemos, pero respetemos las

respuestas. Digamos que no estamos de acuerdo, pero no sigamos diciendo cosas que no son ciertas o que no tienen nada que ver con la realidad.

Esto es lo que ha venido pasando y es lo que más me preocupa de este llamado a Sala porque, como dije antes, es la quinta vez que ocurre.

Si repasamos las versiones taquigráficas -no las versiones de prensa- de todas las instancias parlamentarias que hemos tenido, vamos a encontrar las mismas preguntas y las mismas respuestas, con dos excepciones, que son los únicos elementos nuevos que he visto en el día de hoy. El primero de ellos tiene que ver con esa cronología del pedido de adquisición de aviones antes de que se consumara la sociedad con Leadgate, pero aquí no se comete ninguna irregularidad ya que ese adelanto lo está haciendo una empresa de Derecho Privado, que es PLUNA Sociedad Anónima, encabezada por su Directorio. Está en todo su derecho de hacerlo, sobre todo en circunstancias de la aviación mundial en que la producción de aviones, como ocurrió en el año 2007, era muy lenta y la entrega se demoraba mucho y comprometía cualquier plan de negocios.

El otro elemento nuevo que he advertido es el de una supuesta consultoría que, tal como ya contestó el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas, no nos consta que exista, aunque sin perjuicio de ello estamos abiertos a que se nos planteen detalles al respecto para averiguar.

Estos son los únicos dos elementos nuevos luego de horas y horas de análisis del tema en que repiten las preguntas, los cuestionamientos y las respuestas.

En mi opinión esto no le hace bien al Parlamento; tampoco le hace bien al instituto de la interpelación y mucho menos a este proceso de asociación de PLUNA que ya atravesó por etapas tan críticas y que hoy pretendemos que tenga un resultado positivo. No le hace bien estar un día sí y otro también en la picota pública, oyendo afirmaciones de todo tipo, escuchando reflexiones que no tienen nada que ver con la realidad y leyendo pintadas agraviantes en las paredes de Montevideo. Eso no hace bien; en particular, no le hace bien al país, y ni qué hablar a este proceso de asociación de PLUNA.

Señor Presidente: no voy a caer en lo que estoy criticando, no voy a entrar a contestar lo que ya se respondió cinco veces y, por lo tanto, pido que se me exima de esa responsabilidad, porque ya lo hicieron el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas y los Directores de PLUNA. Las respuestas gustarán o no, pero lo cierto es que ya se dieron cinco veces y quien no crea esto, que repase las versiones taquigráficas.

Con el mayor de los respetos, convoco a que todos nos elevemos un poquito en cuanto a las miras y al enfoque sobre este tema y volvamos sobre los grandes puntos que están en juego. Preguntémonos, entonces, por qué se ha realizado este llamado a Sala, analicemos cuál es la razón y empecemos por repasar posibles hipótesis.

¿Se refiere al camino elegido para seguir contando con PLUNA como compañía aérea de navegación nacional? A este respecto, cabrían dos posibilidades: dejarla caer por completo y que desaparezca, o hacer lo posible para mantenerla. Nosotros hemos optado por el segundo camino, y esto ya ha sido fundamentado aquí, por lo que no volveré a hacerlo. No obstante, no escuché a ningún Senador -al menos en la noche de hoy- proponer que PLUNA desaparezca. Aclaro que no estoy diciendo que no haya nadie que lo quiera, sino que nadie lo ha manifestado en esta instancia. Además, parto de la base de que todos queremos tener a PLUNA.

¿Acaso se refiere al camino de la asociación? O sea, ¿esta es una interpelación porque no se está de acuerdo con aquella? Las alternativas son la estatización o la privatización total. Por nuestra parte, creemos en la asociación y, dicho sea de paso, en todo este proceso el Frente Amplio apoyó la asociación de PLUNA desde que se planteó por primera vez. A este respecto, omito señalar los detalles históricos que llevaron al Frente Amplio a votar afirmativamente la mencionada asociación y a excluir, en primer lugar, a este caso del cuestionamiento que hacíamos a la Ley de Empresas Públicas.

Entonces, creemos en este camino porque nos parece que la estatización total ya demostró dar pésimos resultados y, al mismo tiempo, consideramos que la privatización total nos impediría lograr una participación del sector público -como la que hoy tenemos- en una compañía que es muy importante para el país, porque es una compañía de bandera que disfruta de las libertades del aire que dan este tipo de compañías. En esas circunstancias, es aconsejable tener una participación en la dirección, en la conducción de la institución.

¿Se refiere a los caminos seguidos para seleccionar al socio? Esto lo hemos explicado ya, señor Presidente, en cinco oportunidades, tal como dije antes. Entonces, no vamos a volver a señalar todo el proceso de pasos rigurosos y profesionales que se dieron para seleccionar el socio.

¿Qué puede haber, entonces, de nuevo en esta ocasión, en este llamado a Sala? ¿Por qué puede estar realizándose en estas circunstancias, luego de los antecedentes que ya hemos compartido todos?

Descartando que se intente simplemente la reiteración de argumentos -no puedo acusar a nadie de eso-, me parece que el detonante de este llamado a Sala es la suspensión del vuelo a Madrid, pero con un aditamento: se está queriendo aprovechar esta suspensión para identificarla con el fracaso definitivo de la asociación, lo que nos resistimos totalmente a admitir. La suspensión del vuelo a Madrid no es el fracaso de esta asociación. Y los temas que están en juego

van mucho más allá de esa suspensión, para involucrar a todo el plan de negocios de la empresa, que ya se empezó a discutir nuevamente en el marco del proceso de conciliación y, eventualmente, de arbitraje posterior. En ese marco lucharemos para que se cumplan todos los acuerdos establecidos.

Entonces, me parece que ahí está el tema, y que si no se hubiera tomado la mencionada decisión, difícilmente habría sido concebible tener circunstancias políticas que habilitaran este llamado a Sala. Esta interpelación se realiza porque esa decisión de la empresa se toma como pretexto, como fundamento, de un fracaso anticipado de la sociedad, y esto lo digo con todo respeto. Percibo en quienes hoy nos están interpelando una ansiedad inocultable de que esto fracase, y créanme que están contribuyendo a ello con esta discusión.

Señor Presidente: quiero señalar, recordar, que el equilibrio de una línea aérea -sobre todo, una como PLUNA, que tiene una historia tormentosa- no se logra en un corto lapso. He escuchado a algunos señores Senadores que, prácticamente, han hecho un discurso como si en pocos meses fuera posible revertir totalmente la situación de esta Compañía, y no sólo reflejan una ansiedad por el fracaso, sino que también nos dicen cómo deberíamos haber actuado para tener ya resultados positivos, olvidando que una compañía aérea en dificultades, de la que heredamos sólo destrozos, con patrimonio negativo y con aviones despedazados, obsoletos, sin mantenimiento, no se equilibra de un día para el otro, sobre todo si se plantea un plan de negocios ambicioso, que es necesario consolidar a lo largo del tiempo. Tal vez se haya pecado de optimismo en cuanto a los resultados de ese plan de negocios, pero les pido a todos que piensen que una línea aérea que tiene que pasar del destrozo total a ser un negocio rentable, no tiene precisamente facilidades en su futuro, o no tiene un futuro venturoso, sino que debe trabajar mucho para poder llegar a esa situación. Nosotros apostamos a esto, a que se encararan las dificultades y se las venciera, sólo que eso va a llevar un poco más de tiempo del que algunos señores Senadores creen.

Señor Presidente: se ha hablado muchas veces de la situación por la que atraviesa la industria aeronáutica, lo cual opera como un agravante. A este respecto, permítaseme que les recuerde que en lo que va del año 2008, han quebrado ya cerca de treinta compañías de aeronavegación y, de acuerdo con cálculos de la IATA que hemos conocido en los últimos días, las pérdidas superan los US$ 6.000:000.000. Veamos ejemplos concretos de seis compañías de primer nivel que se encuentran en una situación de fuerte ajuste, anunciando recortes de capacidad, despidos masivos y nuevas prácticas comerciales para enfrentar esta nueva realidad en la que el precio del combustible juega un papel decisivo. Por ejemplo, American Airlines tiene en proceso un recorte de capacidad de 12%, así como una reducción de flota de 75 aviones y 1.000 despidos; Continental Airlines tiene 3.000 despidos y una reducción de flota de 67 aviones, lo cual representa un 18% del total; Delta Air Lines tiene 13.000 despidos y una reducción de capacidad de 15%; United Airlines tiene entre 1.400 y 1.600 despidos, con una reducción de 950 pilotos, en particular, y de 100 aviones de su flota; Air Canadá tiene 2.000 despidos y una reducción de capacidad de 7%; finalmente, Northwest Airlines -por su sigla, NWA- tiene 20 aviones menos en su flota y una reducción de capacidad de 9.5%. Esta es la realidad de la aviación en el año 2008, en la que, como decíamos antes, el precio del combustible jugó un papel fundamental. Hoy se señaló que cuando la sociedad hizo un plan de negocios, el barril de petróleo costaba US$ 60, pero en muy poco tiempo trepó a casi US$ 140, y ahora, por suerte, está cayendo. Esto tritura cualquier plan de negocios. En el caso de PLUNA, el precio del "jet fuel" aumentó 108% desde la firma del acuerdo, incrementando sus costos anuales en más de US$ 21:000.000. Repito que sólo este factor incrementó los costos de operación de la compañía en US$ 21:000.000.

Entonces, señor Presidente, tengamos estos datos de contexto cuando juzguemos rápidamente los resultados que va generando la sociedad y, al mismo tiempo, las propuestas de cambio en el plan de negocios, que ahora discutiremos en el marco del proceso de conciliación.

En el caso de PLUNA, la ruta a Madrid, señor Presidente, es la más expuesta a estos factores. Esto es así, porque el aumento del combustible representa una proporción mucho mayor del costo en los largos radios de viaje como lo es la ruta a Madrid. Por otra parte, España está sufriendo, como todos sabemos, una importante crisis de consumo que reduce la demanda; asimismo, la apreciación del Euro reduce la cantidad de pasajeros que viajan a Europa. También hay un exceso de capacidad como consecuencia de los asientos agregados entre España y Buenos Aires, San Pablo y Santiago, y una constante guerra de precios. Hoy PLUNA no puede desarrollar un negocio de largo radio, con una masa crítica que no sea como mínimo de cuatro o cinco aviones de gran capacidad. Por lo tanto, no se puede enfrentar esta ruta con un avión, en las circunstancias en que estoy haciendo hincapié.

En consecuencia, los resultados son aplastantes. En julio del año pasado, se perdieron US$ 805.000 solamente en esta ruta; en agosto, US$ 817.000; en setiembre, US$ 838.000; en octubre, US$ 577.000; en noviembre, US$ 1:033.000; en diciembre del año pasado, US$ 1:255.000; en enero de este año, US$ 270.000 -obviamente, por la estación, aumentó el volumen de pasajeros-; en febrero, US$ 1:152.000; en marzo, US$ 1:425.000, y en abril, rompimos todos los récords: US$ 2:287.000 de pérdidas. Estos son datos que no se pueden ignorar cuando se analiza la situación por la que atraviesa la compañía. Hay que tener en cuenta las posibilidades de cambios en el plan de negocios, si es que se desea que esto termine con éxito. Ahora bien; si deseamos triturarlo de entrada, a los 14 meses de haberlo intentado, podemos hacerlo, pero créanme que es la peor solución para el país.

¿Qué teníamos antes? Un destrozo que, al mismo tiempo,

era un barril sin fondo para el Ministerio de Economía y Finanzas, para la Tesorería y para todos los uruguayos porque, en definitiva, la Tesorería es de todos. Hoy hemos cambiado eso por una oportunidad en la que nuestra participación en pérdidas no es del 100% sino del 25%. Habida cuenta de los resultados del año fiscal 2007-2008 vencido el 30 de junio de 2008, representará el 25% de US$ 12:000.000, esto es, US$ 3:000.000 para PLUNA Ente Autónomo, es decir, para el Uruguay. Si no hubiéramos hecho esto, ¡no quieran saber lo que estaríamos gastando de dinero de todos los uruguayos! Hoy hemos limitado esa sangría a cantidades razonables y tenemos una oportunidad que no se asienta en el vacío, porque hay dos pilares del plan de negocios que están funcionando bien: el puente aéreo y los vuelos regionales.

Entonces, permítanme que repasemos algunas cifras recientes del puente aéreo y de los vuelos regionales. En el mes de julio de este año, se transportaron pasajeros del puente aéreo por un volumen de 21.133; en el mismo mes del año pasado, se transportaron 17.348 -es decir que hubo un aumento del 22% en julio de este año respecto a julio del año pasado-; en agosto de este año -es la última información que tenemos-, se transportaron 22.169 pasajeros contra 16.979 de agosto del año pasado, lo que en términos reales significa un aumento del 30%.

En cuanto a los vuelos regionales, excluyendo el puente aéreo, en julio de este año se transportaron 26.418 pasajeros, y en julio del año pasado se transportaron 14.952 -es decir que hubo un aumento del 76%-; en agosto de este año, se transportaron 25.156 pasajeros, y en agosto del año pasado se transportaron 14.221, lo que quiere decir que hubo un aumento del 77%.

Estos son los datos más recientes que tenemos. Si descontamos la pérdida de pasajeros a Madrid y hacemos el cálculo total de pasajeros que transporta PLUNA por estos conceptos, tenemos las siguientes cifras: en julio de este año, 51.304; en julio del año pasado, 38.673 -es decir que hubo un aumento del 33%-; en agosto de este año, 50.938 pasajeros, y en agosto del año pasado, 37.761, lo que representa un aumento del 35%.

Estos números son auspiciosos y mejoran mucho el resultado de PLUNA en estos factores o fundamentos del plan de negocios; habrá que discutir otros, pero esta es una base real importante y rentable.

Quiero señalar que las rutas de puente aéreo de Punta del Este, San Pablo y Santiago de Chile son rentables, de acuerdo con la información que ha proporcionado la empresa. Luego, cuando traducimos esto en resultados netos, también tenemos datos auspiciosos e importantes, porque las ventas netas en millones de dólares, entre el 30 de junio de 2007 y el 30 de junio de 2008, aumentaron un 7,3%.

Si vamos al resultado neto, comparamos una pérdida de US$ 41:100.000 -como resultado neto en el Ejercicio fiscal del año 2007- con una pérdida neta que, como ya se ha dicho reiteradamente en Sala, se ha reducido a US$ 26:900.000. Quiere decir que hay una mejora del 34.5% en un año, por disminución del resultado neto negativo; esto es: en el Ejercicio fiscal 2008 hubo un resultado neto negativo mucho menor que el que hubo en el año fiscal precedente. Esto es coherente con los resultados de los productos que están funcionando bien.

Ahora quiero señalar algo bien interesante. De este resultado negativo del fiscal 2008, de US$ 26:900.000, solamente US$ 12:100.000 corresponden, precisa y directamente, a la operación de la compañía, porque el resto se explica por la apreciación del peso uruguayo en ese período y por el impacto del aumento del precio del combustible. En cifras, US$ 2:400.000 se explican por la apreciación del peso -estamos midiendo resultados en dólares corrientes-, y US$ 12:400.000 se explican por el impacto del aumento del precio del combustible que en el año fiscal 2007-2008 fue impresionante.

Con estos datos de contexto quiero señalar que aquí la única línea divisoria que nos puede separar se encuentra entre quienes queremos que esto salga bien y aquellos que quieren que salga mal. Por supuesto, me voy a cuidar mucho de señalar a integrantes de este segundo grupo aquí en Sala, porque parto de la base de que todos queremos que salga bien. Ahora, no va a salir bien si no nos escuchamos entre nosotros, si ignoramos el contexto en el que se está debatiendo PLUNA S.A. y si tenemos suspicacias respecto al camino por el que hemos venido transitando. Creo que hay que apoyar estas acciones con criterio constructivo y, por supuesto, sin dejar de controlar jamás y poniendo lupas sobre todo esto, como no se pusieron en experiencias anteriores. No recuerdo un examen tan detallado, profundo y riguroso sobre la desastrosa operación de asociación anterior; sinceramente, no lo recuerdo. Es probable que en esos diez años haya habido algunas instancias parlamentarias pero ahora, en catorce meses, las hemos tenido de todo tipo. Así no se puede trabajar con tranquilidad y tampoco se puede lograr que un proceso complejo de este tipo pueda tener un resultado positivo. Entonces, en mi modesta opinión, la única línea divisoria que nos debe separar, reitero, está entre quienes quieren que esto salga bien, y quienes quieren que fracase, y yo parto de la base de que aquí, en esta Sala, todos queremos que salga bien. Por supuesto, lo haremos discrepando, controlando, planteando con firmeza esas discrepancias y ayudándonos a quienes estamos en el Gobierno, para adoptar las medidas más coherentes con el interés nacional.

Por último, quisiera hacer una aclaración final. Yo no introduje al señor Presidente de la República en el tercer piso del Ministerio de Economía y Finanzas para que pusiera la cara, como he escuchado hoy en Sala. Tampoco el señor Presidente de la República firmó los acuerdos que hemos firmado el señor Ministro Rossi y yo. El Presidente de la República estuvo en el tercer piso del Ministerio de Economía y Finanzas por decisión propia -como corresponde- para dar un testimonio directo de apoyo a las acciones

que estábamos emprendiendo junto con el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, apoyo que ratificó el día lunes en el Consejo de Ministros. Decir lo contrario -lo digo con humildad- es una enorme falta de respeto para con el señor Presidente de la República, que no es introducido por ningún Ministro para poner la cara ante ninguna experiencia.

Muchas gracias.

SEÑOR MOREIRA.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Senador.

SEÑOR MOREIRA.- Estábamos esperando la palabra del señor Ministro de Economía y Finanzas. Es cierto lo que ha dicho el señor Ministro Astori en cuanto a que el Ministro Rossi hoy ha hecho el gasto porque ha respondido a casi todas las interrogantes, aunque dejamos constancia de que nosotros estamos insatisfechos con muchas de sus explicaciones; pero eso ya lo hemos dicho y no lo vamos a reiterar. El señor Ministro Astori había permanecido en silencio y ahora, a las 21 horas, cuando ya van once horas del llamado a Sala, rompió el silencio y nos habló en el tono sereno y pausado que lo caracteriza, diciendo que no había escuchado nada nuevo en esta jornada, que algunas exposiciones -por eso voy a hacer la mía con la voz más queda que me sea posible- habían estado signadas por el sarcasmo, los agravios y el tono socarrón y que eso constituía, por el estilo en que se expresaba, una forma de vaciar las instituciones.

Al margen del prestigio académico que tiene el señor Ministro de Economía y Finanzas, debo decir que acá somos todos grandes. En lo particular, como Senador de la República que soy, no me gustan las lecciones o consejos de moral y de conducta política; quizás no haya alcanzado en mi vida política los quilates del señor Ministro de Economía y Finanzas, pero nunca me he dedicado a vaciar las instituciones, ni me lo habían dicho antes. ¡Vaciar las instituciones! Es una expresión muy solemne, como si se tratara de una forma de agresión a la democracia o al estilo democrático o al respeto mutuo que todas las colectividades políticas nos debemos. Pero precisamente, una forma de vaciar las instituciones es no escuchar ¿y somos nosotros los que no escuchamos en este tema de PLUNA S.A., o es el Gobierno el que no ha escuchado muchas de las críticas que hemos hecho desde el principio de este proceso? ¿Somos nosotros los sordos? No, no somos nosotros quienes pretendemos vaciar las instituciones. ¡Mal podría un blanco estar acusado de vaciar las instituciones cuando históricamente las hemos llenado de contenido!

Lo que más hemos respetado son las instituciones y el diálogo y aquí, en este Senado, durante los años que hemos ocupado este cargo, los sordos no hemos sido nosotros. ¿Cuántos proyectos de ley han pasado por aquí sin que se escuchara nuestra voz? ¿Cuántos han llegado con ese pronto diligenciamiento que no admitía la menor crítica para votar sobre tablas lo que venía del Poder Ejecutivo? ¿Cuántas veces hemos tenido aquí experiencias de esa naturaleza? Así lo hemos dicho en cada oportunidad en que se procedió de ese modo, incluso con proyectos importantísimos que ni siquiera pasaron por Comisión como, por ejemplo, la ley de tercerizaciones y varios temas que pasaron por el Senado como tejo. Entonces, preguntamos por qué no los estudiábamos y nos escuchaban, ya que teníamos algunas iniciativas, pero no nos han escuchado nunca. De modo que acá, si vamos a buscar responsables de la sordera institucional, que no nos miren a nosotros. Tenemos las orejas bien abiertas y estamos dispuestos a conversar sobre todos los temas que se quieran tratar. Uno de los temas sobre el que llegamos a un consenso fue el del Código de Procedimiento Policial y lo votó toda la Asamblea General. En este punto, el doctor Larrañaga, Presidente del Directorio del Partido Nacional, hizo un aporte fundamental para darle al Gobierno un instrumento útil para mejorar un asunto tan crucial, como el de la seguridad pública que tanto aflige a los uruguayos. ¡Entonces, que no nos den consejos en esta materia! Lo quería decir porque no lo aceptamos.

Acá se ha dicho que no hay elementos nuevos, pero claro que los hay. Los otros días en la sesión de la Comisión de Transporte y Obras Públicas del Senado -tengo aquí la versión taquigráfica- no teníamos la menor idea de a cuánto ascendían las pérdidas y el Presidente de PLUNA Ente Autónomo no tenía ese dato. Por su parte, el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas no conocía las pérdidas de PLUNA y recién hoy nos han llegado los datos referentes a dichas pérdidas. Formulé dos pedidos de informes y recién recibí la información hace unos cuatro días. Entonces, puede decirse que obtenemos la información a cuentagotas.

No es cierto que no haya elementos nuevos y es cierto que existen otros elementos que arrancan desde el origen de este proceso, momento en que nosotros dejamos sentada la discrepancia, pero nunca se nos atendió. Dijimos que esto estaba mal, que daba muchas concesiones, pero nunca se nos atendió. Entonces, ¿qué se pretende? ¿Que vengamos a dar bendiciones o que los llamemos para felicitarlos? ¿Pero cómo lo vamos a hacer, si discrepamos? Consideramos que se ha elegido mal el socio -lo seguimos sosteniendo- y cada vez que preguntamos acerca de su solvencia, no se nos da una respuesta. De pronto, podían haber aparecido algunas fianzas, algunas garantías, alguien con patrimonio como para garantizar estas operaciones, pero eso no ocurrió, a pesar de que siempre lo reclamamos.

Reitero que cada vez que lo reclamamos, obtuvimos las mismas respuestas. ¿Acaso no es razonable seguir insistiendo con esto? Por las últimas cifras que nos dieron, parece que todo está muy bien. Sin embargo, escuché al Ministro decir que el socio ya perdió US$ 15:000.000, pero si perdió esa cantidad PLUNA ya está fundida. ¿Por qué el socio perdió US$ 15:000.000 y por qué a nosotros nos pasó lo mismo con el 25% de esas pérdidas operativas, si íbamos tan bien?

Se dice que el puente aéreo aumentó, pero no está volando Aerolíneas Argentinas, por lo que tenemos una ventaja adicional. Es cierto que el “hub” regional funciona mejor y también es cierto que compramos siete aviones Bombardier nuevos, ¿pero con qué plata los compramos? Con la garantía del Estado, y sigo insistiendo en ello porque no pusieron un peso.

El Ministro decía que el plan de negocios ha debido cambiarse porque ha habido alteraciones sustanciales en el contexto internacional, que se fundió la compañía tal y que el petróleo subió un 80%, pero ahora bajó US$ 50 y capaz que la semana que viene baja más. El tema es que varios pilares de este negocio no se cumplieron; la plata para la compra de los aviones o para el leasing no se puso, y ese no fue un hecho destacado en el ejercicio junio-julio. El dinero no se puso, ni se iba a poner desde el 14 de junio, desde la suscripción y la cláusula de garantía que firmó el Estado. Los aviones se compraron en junio y con la garantía del Estado uruguayo; por tanto, el cambio fue sustancial. Iban a poner US$ 152:000.000 y no pusieron nada o, más bien, US$ 15:000.000 y seguimos anclados en esa cifra.

(Ocupa la Presidencia el arquitecto Mariano Arana)

Hoy leí las declaraciones del señor Ministro del 4 de enero de 2007 y hablaba de la incorporación de veinte aeronaves nuevas: cinco de porte mediano y largo y quince de porte regional y de un volumen de inversión de US$ 177:000.000 en dos años. Ahora estamos en setiembre de 2008, por lo que queda poco tiempo para cumplir con los US$ 177:000.000. Es un tema de plazos, pero estos siempre van en contra nuestro. Lo que no se dijo fue que íbamos a poner eso y entonces hubo un cambio sustancial en las condiciones. Por tanto, ¿cómo se va a hablar de un vacío institucional? ¿Quién tiene la culpa de esto? El inversor que no cumplió y nosotros no le demandamos el cumplimiento. Me podrán decir que subió el petróleo y que quebró determinada aerolínea, pero desde un principio el inversor no cumplió, nosotros lo toleramos y le salimos de garantía, y eso no lo puede negar nadie.

Todavía surge un hecho nuevo que se reconoce acá, y es que los aviones se compraron antes de que esta gente tomara la gestión. El señor Ministro decía que legítimamente los compró PLUNA S.A., una sociedad comercial de Derecho Privado que puede tomar esas decisiones. Sin embargo, si no estuviera hecho el negocio en ese momento, ¿PLUNA hubiera comprado siete aviones Bombardier y puesto la garantía del Estado uruguayo? ¿Lo hubiera hecho si no fuera por este negocio que ya estaba convenido y pactado? Eso no lo niega nadie; se compraron los aviones porque esta gente lo dijo, pero esas aeronaves no tienen nada que ver con las que figuraban en el plan de negocios. Esa es la verdad.

Reitero que los aviones se compraron antes de que esta gente tomara la gestión y no fue una seña por lo que dicen los contratos. Me parecen importantes los contratos, así como establecer cómo se pactan y cómo se pueden modificar. A nosotros nos parece garantista ese manejo; el tema nos preocupa mucho y no nos alcanza con que se nos diga que el petróleo subió y que el contexto internacional cambió. Digo esto porque este contrato se empezó a incumplir desde el arranque, desde el mes de junio, porque el socio no puso lo que debía poner. Podría decirse que estos US$ 152:000.000 nunca vieron la luz del sol. Lo que hubo fue la garantía del Estado uruguayo y, por tanto, estamos comprometidos con la suerte del negocio.

Se habla de un muro divisorio que separa a los que quieren que a PLUNA le vaya bien, de los que pretenden que le vaya mal, pero no sé quién está de qué lado, porque para que a PLUNA le fuera bien había que tomar buenas decisiones y aquí se adoptaron decisiones equivocadas. Acá se dieron concesiones exorbitantes y no se demandó el cumplimiento de las obligaciones contractuales cuando hubo que hacerlo. Tampoco se activaron las salvaguardias a las que tanto se ha hecho alusión y que iban a permitir que controláramos la aerolínea para que no nos pasara lo mismo que con VARIG. Acá se fue omiso, negligente y excesivamente indulgente, porque se dejó hacer y después nos cubrió el agua.

¡Ojalá que esta reversión de los números, con el puente aéreo y los vuelos regionales, se transforme en una realidad que convierta a PLUNA en una aerolínea próspera! Nosotros estamos del lado de los que quieren que a PLUNA le vaya bien, del lado de los que consideran que estas asociaciones mixtas son buenas siempre y cuando se pacten bien, se elija bien al socio, se controlen y tengamos en los directorios que integramos, aunque seamos minoría, participación, el poder de oponernos y se nos dé información.

El señor Ministro hablaba de la plata que se perdió con los vuelos a Madrid, ¿pero esta instancia de conciliación no la convocamos por la suspensión de los vuelos a Madrid? Eso fue lo que escuché. ¿No se dijo que los vuelos a Madrid eran muy estratégicos y que si había que perder, íbamos a hacerlo? En realidad, ¿por qué se convoca la instancia de conciliación y arbitraje? Porque se cancelaron los vuelos a Madrid. Sin embargo, ahora el señor Ministro explica que esos vuelos dan una gran pérdida y, si esto es así, reitero: ¿para qué convocamos a conciliación y nos oponemos a la cancelación de los mismos cuando se pierde tanto dinero? Creo que el otro motivo de la convocatoria de la conciliación es el incumplimiento del plan de negocios. Entonces, los otros dos pilares no existen y, además, estamos recurriendo a la conciliación y al arbitraje por un negocio que es pésimo. ¿Para qué citamos a conciliación? Hubiéramos dicho alegremente que sí y cancelábamos los vuelos a Madrid, ya que se perdía tanta plata. Allí hay una contradicción que no termino de entender. Por lo expuesto, no sé a dónde vamos a ir ni qué camino vamos a transitar con esta conciliación y este arbitraje. Esto se ha dado con marchas y contramarchas; ha ido hacia atrás y hacia delante y se han producido apartamientos y cambios en los contratos. Sinceramente, no siento que aquí esté haciendo un ejercicio de destruc-

ción sino que, por el contrario, debo decir que esto se ha manejado muy mal. Como dije antes, la seguridad jurídica y la previsión faltaron a la cita desde un principio. Aquí las cosas no iban a ser así y puedo afirmarlo porque en el día de hoy leí las cláusulas que se habían pactado originalmente. Leí lo que se cambió y no se termina de cambiar nunca. Resulta que ahora se está diciendo que se pierde mucho dinero con los vuelos a Madrid pero que se está intentando reiniciarlos. ¿En qué quedamos? No lo entiendo. Por otro lado, no acepto que se nos impute que estamos aquí tratando de sacar alguna ventaja de naturaleza menor porque no es así. Simplemente estamos intentando marcar nuestra discrepancia e intentamos reiterar nuestras críticas en el sentido de que a cada incumplimiento de Leadgate, de gente sin solvencia, nosotros le correspondemos con mayores concesiones.

Por estos motivos, me pareció importante esta instancia a los efectos de marcar algunos aspectos, ya que también es bueno que la oposición controle hasta la forma en que va a desarrollarse este proceso de conciliación y arbitraje, a los efectos de que el Gobierno recupere la firmeza para reclamar por todos los uruguayos porque aquí hay muchas cosas en juego, mucho dinero, y no me refiero solamente a la vigencia, al futuro de Pluna y a la situación de sus trabajadores. Es por eso que el Gobierno debe recuperar la firmeza que no ha tenido en esta negociación. Se dice que está todo bien, pero se cambió todo. Lo mejor que podíamos hacer era llamar a los Ministros para hacerles conocer qué es lo que pensamos y para que en esta negociación el Estado uruguayo pida el respeto debido; para que pongan plata y garantías, para que compren aviones de forma de atacar esos pilares del negocio que quedaron fuera. Debe pedir que cumplan con el plan de negocios que formaba parte del contrato. Insisto, llamar a Sala no implica generar ningún vacío institucional ya que, por el contrario, estamos tratando de llenar los vacíos que quedaron como consecuencia de esta negociación. Pretendemos que los negociadores del Gobierno se planten firmemente y reivindiquen los intereses generales del Estado y de la sociedad uruguaya.

SEÑOR ANTIA.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede interrumpir el señor Senador.

SEÑOR ANTIA.- Tengo la sensación de que muchos Senadores están repitiendo informaciones vertidas por el propio Presidente de Leadgate en la prensa, en el sentido de que el quiebre de las aerolíneas obedeció al incremento del petróleo y que ello fue fundamental para definir un cambio de estrategia en el plan de negocios. Me voy a permitir dar el nombre de las aerolíneas que quebraron -más allá de que otras, quizás, puedan estar replanteándose el tema del número de personal- como consecuencia del precio del combustible. Ellas son: Zoom Airlines - Canadian low-cost, Oasis Hong Kong, Skybus, ATA Airlines, Futura International Airways, XL Airways, Silverjet, Eos - US, Maxjet - US y Aloha Airlines. Debo decir que esta última es la única aerolínea importante que quebró pero, en realidad, influyó su competencia con otra aerolínea. Esto demuestra que no es cierto que quebraron tantas aerolíneas en el mundo y, además, las que lo hicieron son empresas pequeñas. Entonces, no es bueno repetir diez veces la misma cosa porque no es verdad.

Por otro lado, me pareció bien que se haya comparado el tema del puente aéreo y debo decir que me alegro de que por ese concepto se hayan obtenido buenos ingresos. Sin embargo, no nos olvidemos de que Aerolíneas Argentinas no existe y que nos ha generado problemas en Maldonado por falta de tráfico. Incluso, va a comprar Embraer 190, va a competir y no va a cobrar por el equipaje. Eso hará que luego debamos competir con US$ 20 arriba del precio por el equipaje.

El señor Senador Gallinal me recuerda otro aspecto que si bien está un poco fuera de contexto, igualmente quiero mencionarlo. Los Bombardier no calzan en ninguna de las mangas de los aeropuertos de la región, por lo que habrá que utilizar una camioneta o un ómnibus para acceder al avión. Esa es la modernización que estamos ofreciendo en este siglo. Sin dudas, eso también hace a la imagen país.

A su vez, deseo dar cuenta de algunos datos vinculados con el tráfico aéreo en latinoamérica. Todos los informes relativos a los años 2007 y 2008 estiman un crecimiento del 9,6, del 10,1, del 6,1, según los casos. Incluso, plantean un crecimiento mayor para los próximos años. Entonces, no sé cuáles son las razones que llevan a decir que hay toda una onda de pérdida en materia de compañías aéreas cuando a nivel mundial y latinoamericano se está registrando un crecimiento. Por ejemplo, Lan Chile compró 19 airbus, 5 boeing 767 - 300, 18 boeing 787- 800 y 14 boeing 787 - 900, y tiene un leasing por 6 boeing más; Copa Airlines adquirió 2 boeing; Gol Brasil compró 40 boeing más; TAM Brasil adquirió 8 boeing; Avianca compró 38 airbus; Taca, de Costa Rica, adquirió 15 airbus; TAME de Ecuador alquiló un airbus y Aerosur, de Bolivia, alquiló otro boeing 747. Sin dudas, de haber ofrecido las mismas garantías que dimos a Leadgate, cualquiera de estas empresas serían mejores socios para esta etapa de crecimiento y para este reposicionamiento de Uruguay en la región.

Nada más.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede continuar el señor Senador Moreira.

SEÑOR ALFIE.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR MOREIRA.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Puede interrumpir el señor Senador.

SEÑOR ALFIE.- Realmente no pensaba seguir interviniendo, pero debo decir que como escuché atentamente -confieso que atónito-, las expresiones del señor Ministro de Economía y Finanzas, mi intervención obedece, básicamente, a esta altura, a una cuestión moral. Digo, señor Presidente, que básicamente intervengo por una cuestión moral porque no puedo admitir el hecho de que se haya hablado de vaciar las instituciones; ciertamente y con todo respeto, no voy a admitir que ninguno de los integrantes de este Gobierno nos dé clases de moral, de ética o de actuación pública. Digo que no lo admito bajo ningún concepto pero mucho menos lo acepto de personas y de un Partido que actúa como lo hizo en situaciones que fueron gravísimas para el país. A fines de marzo de 2003, después de ocho meses de estar peleando para salir del lío y de no haber recibido ningún peso por concepto de asistencia financiera internacional, mientras estábamos negociando un difícil acuerdo en el que tratábamos de brindar algo e intentábamos entender qué podíamos ofrecer con los privados, ¿quién dijo que Uruguay debía declarar el default? ¿Quién fue y a qué partido pertenecía? Realmente, señor Presidente, no hay autoridad moral para hablar de estas cosas y, por mi parte, viéndolo desde el lado positivo, debo decir que me alegro de los cambios, de pedir cordura, comprensión y de que las cosas que todos podamos ver tengan sentido para el país. Por supuesto no me hago eco de pintadas ni de nada por el estilo, porque de hecho nunca en mi vida las hice ni las haré, porque entiendo que no corresponde. Creo que ese es el tema de fondo.

En aspectos ya menores en todas estas comparaciones que se han hecho con respecto a aerolíneas que reducen el número de empleados, el hecho de que American Airlines despida a mil de sus trabajadores, viene a ser lo mismo que PLUNA lo haga con uno solo de sus funcionarios; en términos comparativos, esa es la verdad, porque no se trata de una comparación razonable desde mi punto de vista.

Por otra parte, si es cierto que la línea era desastrosa y todo estaba en ruinas, realmente quiero felicitar y pienso que habría que hacer un monumento a las anteriores Direcciones de PLUNA. Digo esto porque haber dejado a la empresa con los números que mostramos, prácticamente sin pérdidas, teniendo en cuenta que en el período que va desde el momento en que asume esta Administración hasta la asociación con Leadgate las pérdidas alcanzan una cifra de US$ 65:000.000, demuestra que los anteriores Directores eran unos fenómenos y hay que sacarse el sombrero frente a ellos, hacerlo sin medios es un enorme mérito. Si en dos años hubo que invertir US$ 65:000.000 para cubrir pérdidas y de acuerdo con los balances en las anteriores Administraciones se perdieron US$ 20:600.000 en nueve años, repito, debemos sacarnos el sombrero ante esos ex Directores.

En otro lugar, quien anunció que en cien días se revertía la situación y todo iba a funcionar fenómeno fue el propio Gobierno. Ahora se dice que es necesario un plazo más largo y, ciertamente, me parece razonable que así sea, pero lo relativo a los cien días lo anunció el Gobierno y no se trató de la respuesta a una exigencia de nadie. Creo que el barril sin fondo, justamente, empezó con esta Administración porque US$ 65:000.000 de pérdida en dos años significa que se estuvieron perdiendo más de US$ 2:500.000 por mes.

Por último, se nos ha dicho que las pérdidas bajaron de US$ 41:000.000 a US$ 27:000.000; en realidad, lo que nos han mostrado aquí indica que las pérdidas del año anterior alcanzaron los US$ 30:000.000 y los US$ 11:000.000 restantes correspondieron a gastos extraordinarios y ajustes de balances. Esto fue la limpieza que se hizo para la transferencia y no se puede imputar esa suma a las pérdidas de un año, por tanto, en todo caso se perdieron US$ 30:000.000 contra US$ 28:000.000 que muestra este ejercicio son el resultado neto antes de las cosas extraordinarias.

Por lo tanto, señor Presidente, agradezco al señor Senador que me haya concedido esta interrupción -que es la única forma que tengo de expresarme-, pero debo destacar que básicamente el propósito de mi intervención era señalar lo que dije al principio: me alegro del cambio de actitud de por lo menos algunos de los integrantes del Gobierno.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Tiene la palabra el señor Senador Abreu.

SEÑOR ABREU.- Señor Presidente: quisiera poner una nota de serenidad en esta discusión, lo que no necesariamente significa que ello equivalga a la palabra serena porque a veces en ese tono se dicen cosas muy duras y muy agraviantes como las que acabamos de escuchar. Tampoco vamos a levantar el tono ni vamos a entrar en discrepancias que terminen desvirtuando el objetivo que nos hemos propuesto para discutir este asunto.

Estamos discutiendo un tema sobre el que ya se manejan los números y conocemos las distintas responsabilidades que se invocan e, incluso, todos los argumentos que se han venido esgrimiendo. No obstante, antes de empezar a desarrollar una, dos o tres pequeñas ideas, el hecho de tener que contestar en el Senado de la República, que venimos con el espíritu de tratar de vaciar las instituciones, me parece un esfuerzo terriblemente inusitado. Este proceso comenzó con un “broker” seleccionado, que llamó o convocó a determinadas empresas, que no hizo ningún llamado y en el medio del propio proceso fue observado por el Tribunal de Cuentas en tres ocasiones. Esos han sido, precisamente, los llamados de atención que hacían las instituciones del país, constitucionalmente consagradas, con competencia exclusiva para hacer menciones u observaciones sobre la legalidad de los procedimientos. Se ha discutido, se han aportado argumentos distintos, pero ya de por sí las instituciones que quedaron por el camino con más de un argumento -e incluso con documentos que se trasladaron a la propia Asamblea General luego de que el Poder Ejecutivo se arrogara competencias que no le correspondían, porque

sólo le compete al Tribunal de Cuentas cuando hay una observación del gasto trasladar al Parlamento esas observaciones- nos demuestran que se empezó mal con el tema del respeto a las instituciones o, por lo menos, con relación a la observancia de algunas disposiciones constitucionales que les dan competencia.

Eso es lo primero que queríamos señalar y aclaro que ni siquiera estábamos reclamando una licitación internacional. Lo que pide el Tribunal de Cuentas es transparencia, competencia y la posibilidad de que los concurrentes tengan igualdad de oportunidades, nada más ni nada menos que para presentarse para ser socios del Estado en circunstancias difíciles para una empresa pública del Uruguay.

Las circunstancias se dieron y ya tomamos conocimiento de todos los datos que con mucha elocuencia, firmeza y claridad, el señor Senador Moreira ha mencionado con respecto a todos los procedimientos que se han utilizado. Sin embargo, estamos hablando de un plan de negocios y parecería que este ha terminado siendo un plan cojitranco de acuerdo con algunas realidades y con argumentaciones por parte del socio en el 75% que dejan mucho que desear. Estamos hablando de un puente aéreo a Buenos Aires, de los vuelos regionales, de lo que se llama "hub", que consiste en poder utilizar una empresa de aviación como centro regional e internacional y como parte de una estrategia del país en materia de transporte multimodal y de la larga distancia, es decir, del vuelo a Madrid, a Europa, en forma reiterada, a Estados Unidos y concretamente a Miami. Todo este tema, sin duda, era parte de una estrategia que, incluso, se publicitó de una forma muy especial diciendo que aquí llegaban los salvadores de Pluna, que eran personas de gran experiencia en el ámbito internacional, emprendedores jóvenes -me congratulo de esto-, pero obviamente sin ningún tipo de experiencia en materia de aviación. Esto es así a tal punto que cuando le preguntaron al señor Campiani qué sucedería si le iba mal, respondió que volvería a ordeñar las vacas, como si este tema sólo implicara una decisión de carácter personal. El señor Elberse -a quien todavía le queda sentido del humor- dijo: "¡Cómo se va a alejar del Gobierno si tenemos un señor Marks y un cubano trabajando con nosotros! ¡Hasta ideológicamente podríamos acumular por sublema!" Seguramente los señores Senadores recordarán las bromas que hizo el señor Elberse equivocándose entre el apellido Marks y Marx, pero de todas maneras, como el fin justifica los medios, le servía muy bien tratar de recorrer el camino de las simpatías de carácter lateral.

Hay cien días en los que el objetivo era no perder dinero, por lo que se habla de manejo de flujo de caja, de optimización de la malla, de ventas de canales de distribución, de operaciones de vuelo, de operaciones de rampa, de mantenimiento, de informatización de los procesos y de recursos humanos. Insisto en que se habla de todo eso para esos cien días y de ese objetivo de no perder dinero, con lo cual la empresa quedaba en pie para manejarse. No hubo circunstancias extraordinarias que, de alguna manera, fueran los elementos que hicieran descarrilar todo este esfuerzo. En cien días no sólo no se lograron esos objetivos, sino que además estos señores o socios venían trabajando internamente en la empresa desde hace varios meses y esto justifica, entre otras cosas, las dificultades y los tiempos en que se firmaron los "purchase agreements" y todo lo demás. Tanto es así que se hablaba del índice de productividad y se decía que el índice medio es un vuelo de diez horas diarias -en PLUNA es de cuatro horas- y que las horas de vuelo de pilotos de aerolíneas rentables es de setenta horas por mes -en PLUNA es de cuarenta horas mensuales-, por lo que se tiene que replantear todo este tema, fundamentalmente en materia de recursos humanos, para ajustar el objetivo de los cien días al plan de negocios.

El plan de negocios no tiene que ver con una mayor o menor cantidad de aviones. PLUNA tenía 7 aviones, 600 funcionarios, 5 rutas y 530.000 pasajeros transportados en aviones Boeing, pero se ofrecen 20 aviones, 4 de largo alcance, 1 de carga y 15 de transporte de pasajeros. ¿Qué quiere decir esto? Que el plan de negocios se fijaba un objetivo muy amplio y definido en materia de aeronavegación, que nada tiene que ver con lo que ha sucedido hasta ahora. ¿Qué otras cosas se pueden decir? Cuando se fija un plan de negocios en sociedad con el Estado, este es el dueño de las libertades, y no la empresa de aerolíneas. Los Estados, por la Convención de Chicago de 1944, son dueños de esas ocho libertades consagradas y que hoy, cada uno, en el ejercicio de su soberanía, adjudica a aquellas empresas y aerolíneas capaces de cumplir con esos cometidos.

En esas condiciones, cabe preguntarse a qué juega el Estado concediendo las libertades, a qué juega la empresa estatal asociándose a un empresario privado -cualquiera sea- que dice que va a hacer rentable a esta empresa de acuerdo con un plan de negocios. ¿De acuerdo con qué plan de negocios? Con el que sintonice con la estrategia de un Gobierno que siempre dijo, y sigue sosteniendo, que este transporte de carácter aéreo es parte de la visión de la inserción del país en la nueva modalidad del Uruguay bisagra de la región.

Entonces, ya no se trata de si se están vaciando o no las instituciones, sino de si les estamos dando un contenido, así como la forma en que se vienen cumpliendo los compromisos asumidos por la empresa. ¿Qué es lo que ha sucedido? Algunos dicen que esta empresa no quiere cumplir y que no llevará a cabo sus objetivos. Creo que afirmarlo constituye un agravio porque no creo que tenga la intención de no cumplir. Considero que ha llegado a una situación muy limitante, porque US$ 15:000.000 para comprar una empresa de aviación por parte de estos empresarios que manejan cientos de miles de millones de dólares en el mundo, representa el cambio chico. Es claro que comprar una empresa con estas libertades y posibilidades, invirtiendo US$ 15.000.000 y reclamando la garantía del Estado por el 100% para financiar la adquisición de los aviones para poner en marcha este plan, no es un mal negocio. No lo es cuando el señor Campiani dice: "Mi empresa compra, reestructura, sanea y vende". Entonces, el objetivo del señor Campiani, más allá de si está o no en coincidencia con

nuestro plan, es vender; se trata de un pasamanos, como ha hecho en otras instancias. ¡Viva su cara! Pero nosotros, con gente que hace ese pasamanos, no podemos correr el riesgo de que cuando cambia el plan de negocios, diga que no hay problemas, que quede la garantía de Uruguay por el 100% y que él se va a ordeñar nuevamente las vacas que tanto dinero le dieron! Precisamente éste es el tema.

¿Qué ha sucedido con esta empresa? Comienza a tener dos objetivos, que en inglés se denominan "low cost" y "low fare", que significa "bajos costos" y "bajas tarifas", pero no logra ninguno de los dos. En todo caso, trata de bajar los costos, pero crea una especie de mezcla explosiva de esos dos elementos que no le permite ser eficiente, por lo que comienza a llevar a cabo algunas acciones. Lo de Madrid no es una fotografía de un minuto. Lamento que no se encuentre en Sala el señor Ministro de Economía y Finanzas; siempre me sucede lo mismo. Seguramente, ese paternalismo intelectual que lo caracteriza, a veces tiene el grado de desprecio por los que "quieren vaciar las instituciones". De todas maneras, creo que el Senado es bastante digno como para que me esté preocupando por estos temas.

¿Qué es lo que ocurre? El señor Ministro de Economía y Finanzas está equivocado cuando afirma lo relativo a Río de Janeiro que, entre otras cosas, muestra una contradicción sustancial con lo que expresa su par de Transporte y Obras Públicas. Ambos tienen una visión distinta sobre cómo debe manejarse el tema Madrid. Resulta que se denomina "conciliación" a un proceso de arbitraje extenso, complicado, que ya de por sí anuncia un gran conflicto, entre otras cosas porque esta empresa tuvo el atrevimiento de salir a la opinión pública a desafiar al Estado uruguayo. Pero se dice que no, que en estos casos hay que hacer la conciliación, a juicio de algunos para continuar con los vuelos a Madrid y, en opinión de otros, para cancelarlos. Sin embargo, un tiempo antes se cierran las representaciones en Madrid y en Barcelona. Esta última representa el 40% del tráfico por la conexión que tiene en la región. Asimismo, se elimina el servicio de carga del Boeing 767 a Río de Janeiro con destino a Europa y, por ende, comienza a registrarse una reducción en la carga con la pérdida de esta línea de conexión con Madrid.

Entonces, se termina con un avión que es arrendado, que tiene un costo de US$ 550.000 por mes y dificultades de toda naturaleza; basta que se le "coloque un pajarito" en Barajas, que determina 72 horas de demora para poder salir. Después de todo esto, se dice que los costos del avión no justifican el vuelo a Madrid. Las informaciones que tenemos y que, incluso, recibimos de los trabajadores de PLUNA -quizás le duela un poco al Gobierno que hable de los trabajadores- no son precisamente las cifras ni las explicaciones que nos da el señor Ministro, entre otras cosas porque se dice que la tarifa se absorbe, que se incrementa y que el éxito de la empresa depende del porcentaje de ocupación del avión, que tendría que estar en el 85%. Sin embargo, como comienza a desmantelarse el incentivo para la venta de pasajes, se torna inmanejable y registra pérdida de utilidades. ¿Cuál es el problema? ¿Es simplemente el tema de Madrid - Río de Janeiro? No; hay que tener en cuenta que con respecto a la línea regional, la empresa dice que para el 2011 vamos a tener 1.200 funcionarios, 22 rutas y un tráfico de 3:000.000 de pasajeros, US$ 420:000.000 de facturación y cerca de US$ 60:000.000 de carga. Se trata de una inflación de optimismo realmente encomiable. Frente a esto, nos encontramos con que no sólo se ha modificado el plan de negocios o que se va a negociar ahora, sino que cambia la naturaleza de la empresa, y la que era "hub", para funcionar en el mundo en la estrategia del país, hoy es "feeder", o sea, parte de otro engranaje en el que participa de forma limitada con las estrategias de otras empresas. Aquí tenemos los Bombardier para cabotaje, para líneas de corto alcance, pues carecen de capacidad transatlántica. Con eso nos estamos quedando: en realidad, de los quince aviones que se iban a comprar, se han adquirido cinco Bombardier que están teniendo las dificultades naturales de poder ajustarse al Plan de Negocios.

Señor Presidente: esto es de fondo porque, en realidad, estamos cambiando la naturaleza de la estrategia del país. Ahora ya no somos una empresa que debería buscar una proyección, sino que somos parte de otras decisiones empresariales de firmas muy grandes. Aquí enfrente se puso un cartel que no habla del vaciamiento de las instituciones, sino que expresa: "PLUNA, gracias. Firmado: Iberia". No sé si lo han visto. ¿Por qué se escribe eso? Porque Iberia ha tenido y va a tener la posibilidad de trabajar en forma conjunta en este acuerdo, sobre la base de que Uruguay y su compañía aérea dejaron de ser "hub" para empezar a ser "feeder". Este es un tema de fondo que especialmente me interesa analizar, aunque parecería que al señor Ministro no tanto, porque las cifras que han dado y las observaciones que han hecho me resultan absolutamente equivocadas, y lo digo dentro del respeto que supone discrepar con un Ministro de Estado -que por algo es Ministro de Estado y Ministro de todos los uruguayos- que, de alguna manera, está pensando que nosotros, en nuestra legítima discrepancia, hasta somos capaces de vaciar las instituciones.

Además, se nos hace otro tipo de agravio que no podemos admitir, dicho esto, insisto, con total respeto. El señor Ministro expresa textualmente: "Percibo en el Senado una ansiedad inocultable de que este negocio fracase". ¡Poco favor le está haciendo a las instituciones y a las fuerzas de la oposición si cree que nuestro principal objetivo es que esto fracase! Cualquiera sea la fuerza política de gobierno que tenga la responsabilidad a partir de las próximas elecciones, es probable que no tenga mayorías. ¿Vamos a abonar nuestros próximos entendimientos con un objetivo de esta naturaleza para que fracase una empresa uruguaya a la que tenemos que salvar y ayudar? Nosotros no estamos en contra del Estado uruguayo, sino a favor de una empresa pública eficiente. ¿No vamos a dar la posibilidad de un entendimiento? Esta frase demuestra un gesto de intolerancia inaceptable, y eso no lo merece el Senado ni nosotros.

Es más; los señores Senadores saben muy bien que esta interpelación es de las pocas en las que nos hemos interrumpido y nos hemos dado la posibilidad de discrepar, sin tener

el temor de decir al otro que puede intervenir. He visto todo esto con cierta alegría, porque en otros tiempos no se daba este tipo de flexibilidad. Sin embargo hoy, luego de estas discusiones, estamos diciendo cosas muy duras; no estamos diciendo que el Gobierno se está involucrando en una asociación para delinquir, sino que le estamos diciendo que este negocio es ruinoso. Por esta razón queremos buscar la manera de salir y no reiterar experiencias que tanto costo generaron al país. ¡Claro que esto no es fácil, pero no se puede venir al Parlamento a decir que al plantear estas inquietudes hay un intento inocultable de vaciar las instituciones y de tratar de lograr esperanzadamente que el negocio fracase!

Tenemos que reflexionar en esto, señor Presidente, y estar dispuestos a caminar motivados para salvar una empresa, pero no sobre esta base, porque el señor Campiani y los socios han cambiado el plan de negocios y la visión estratégica del país que, aunque se piense que uno tiene cierta obsesión, es muy importante. Se va a una conciliación que va a tener que replantear todo el negocio -no sólo el tema de Madrid- y ver cómo se pueden ajustar las conductas. Luego de ello, si no se llega a un acuerdo, ¡que Dios nos ayude, porque entraremos en un arbitraje, en situaciones de confrontación, incluso judiciales, que no le van a hacer nada bien al país!

Señor Presidente: no venimos con espíritu de crear alarma, sino que queremos reflexionar sobre estos temas sin recibir agravios, más allá de las discrepancias y del respeto que todos nos debemos, incluso hacia el Poder Ejecutivo.

SEÑOR MUJICA.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Tiene la palabra el señor Senador.

SEÑOR MUJICA.- Señor Presidente: a esta altura se ha dicho más que todo; solamente quiero pedir a los integrantes de la Dirección de PLUNA que hablen con los trabajadores, pues si se quiere ayudar en esta empresa hay que involucrarlos. Tenemos que involucrarnos todos.

Creo que hay un clima que se ha ido subjetivizando y que, a esta altura, no tiene sentido seguir profundizándolo. Sí quiero dejar en claro que durante tres años, en el Consejo de Ministros, cada quince días -una sesión si y otra no-, le veía la cara casi de dolor al señor Ministro de Economía y Finanzas por el goteo sistemático, sin salida, sin rumbo, de esta empresa.

Asimismo, quiero señalar que los venezolanos -cualquiera sea el juicio que políticamente merezcan en esta Sala- nos dieron una mano cuando se derrumbó un banco imposible, y también nos dieron una mano en Buenos Aires con un clavo remachado que veníamos arrastrando y con el que no sabíamos qué hacer. Estudiaron este asunto de PLUNA, pero no agarraron viaje. Ese es un dato de la realidad. Tengo dudas acerca de si hubiera habido socios competitivos que hubieran agarrado el viaje de PLUNA, tal vez por muchas razones, quizás porque no sabemos presentarnos o por lo que sea. Sé que los dos Ministros vivieron largo tiempo angustiados por ver cómo podían sacar adelante eso que era un clavo y que no se podía superar. Solamente el futuro va a dar el veredicto a todo esto. Se ha dado toda la información que se ha podido; seguramente no se logra convencer, pero lo que importa hacia adelante son los hechos.

Honrada e intelectualmente tengo que expresar que no conozco para nada a estos empresarios. No me gusta Matías Campiani. ¿Por qué? ¿Tengo razones? No; no me gusta por olfato, porque estaba con las vacas y salió de estampida con los aviones. Me he llevado una sorpresa porque esta noche todo el mundo sabe de aviones. ¡Yo no entiendo un corno de aviones! He hablado con los trabajadores y me dijeron que los Bombardier son esto y lo otro, que tal avión es chico y que tal otro conviene más. Quizás tienen razón, pero no lo sé. A los 73 años, tengo que confiar en la buena fe, a pesar de las diferencias de los que están acá porque, de lo contrario, nada tendría sentido. Si el problema que tenemos es tratar de que esto funcione y no se destruya, debemos ayudar para lograrlo; si no funciona, debe pasar un tiempo para que lo podamos medir.

Nunca creí que los planes de negocios fueran una religión; lo que sí es una religión es no perder. Esa es la cuestión; lo demás es bastante negociable, pero lo que determina el éxito o el fracaso de una empresa y de un emprendimiento comercial y de trabajo es sencillamente que los números cierren, y eso tiene que pasar en un tiempo adecuado. Si bien lo demás puede tener importancia, me parece que este es el elemento decisivo. Eso es lo que tenemos que hacer hoy porque, si hay una razón de ser en esto es, precisamente, en ese sentido. Los que están al frente de PLUNA tienen una responsabilidad: la de hablar con el Directorio y discutir la conciliación, pero hay que hablar a diario con la gente que está trabajando porque de nada sirve enterarse de las cosas seis meses después; si es posible, hay que enterarse antes. Me parece que ésta es la lógica más elemental de todo lo que se ha dicho hoy.

Muchas gracias.

SEÑOR HEBER.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Tiene la palabra el señor Senador.

SEÑOR HEBER.- Señor Presidente: voy a tratar de centrar la discusión, porque los temas que se han mencionado en último término no se refieren al detalle del negocio para analizar su proyección. El señor Ministro de Economía y Finanzas dice que no escucharnos en la discusión es, prácticamente, generar un vacío institucional.

Me parece que la aseveración del señor Ministro en cuanto a que acá nos dividimos en dos, aquellos que

quieren que PLUNA salga adelante y aquellos que no quieren que salga adelante, es una falsa oposición. Ahora bien, participo de algunas de las reflexiones que realizó posteriormente y, al mismo tiempo, creo que nadie desea que PLUNA fracase.

Digo que es una falsa oposición porque hay otros dos conceptos sobre los que tenemos que reflexionar en voz alta. El primero de ellos es qué creemos cada uno de nosotros que puede resultar de la asociación de PLUNA. En el fondo, comparto algo de lo que acaba de señalar el Senador Mujica: muchos de los que estamos acá, en realidad, no queremos perder más plata de la que ya hemos perdido. Creo que la verdadera oposición es: ¿creemos que en esta asociación no vamos a perder más, o vamos a seguir perdiendo? Este es el verdadero dilema que tenemos cada uno de nosotros y por eso el enfrentamiento y la dureza que debemos tener con nuestros representantes, que tienen la obligación de vigilar el accionar de la empresa porque no queremos seguir perdiendo más. Repito que éste es el centro de la discusión.

(Ocupa la Presidencia el señor Senador Mujica)

-En la instancia anterior en que recibimos al señor Director Bouzas en el Senado, señaló que el país había perdido US$ 140:000.000 -creo que esa fue la cifra que manejó como pérdida hasta ese momento en la gestión de PLUNA- y tanta fue la alarma que provocó que le pregunté, y también al señor Ministro, si no era conveniente cerrar. Hice el planteo porque con una pérdida de tantos millones de dólares, no sólo podríamos solventar el sueldo de los funcionarios de por vida sino que, además, a quienes les estamos pidiendo la plata, que es al pueblo uruguayo, le tendríamos que explicar qué es lo que pasó. En esa oportunidad intervino el señor Senador Alfie y ahora, en forma más detallada, nos aportó cifras que no fueron rebatidas por los señores Ministros ni por los directores de PLUNA. El señor Senador Alfie expresó claramente en el día de hoy que en nueve años de gestión, de asociación de PLUNA con VARIG, se habían perdido US$ 20:000.000, que como prácticamente teníamos la mitad de la asociación, en realidad habíamos perdido US$ 10:000.000. También señaló que al no tener subsidio en el combustible, ello permitió obtener una ganancia considerable de US$ 20:000.000 al Ente que lo proporcionaba.

El señor Ministro Astori hablaba del agujero que se ha producido y el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas sistemáticamente, a lo largo de toda esta interpelación, ha recurrido a la asociación de PLUNA con VARIG, como si éste fuera el mal ejemplo, lo que no debe hacerse. Me van a perdonar los asesores del Poder Ejecutivo, muchos de los cuales están aquí presentes, porque ninguno de ellos ha dicho hoy acá que las cifras que ha dado el señor Senador Alfie sobre la situación de la asociación con VARIG reflejan que no solamente no se generaron pérdidas, sino que, por el contrario, se produjeron ganancias. Me gustaría escuchar alguna reflexión en ese sentido porque, si lo hacemos, como dice el señor Ministro Astori, deberíamos responder a las afirmaciones cuando no se ajustan a la realidad. ¿Por qué? Porque no se debería caer en la peor de las soberbias, que es ignorar las afirmaciones o las cifras que pueda aportar un señor Senador, que a mi juicio tiene sobradas credenciales para poder hablar sobre el tema porque era él quien estaba en ese momento al frente del Ministerio de Economía y Finanzas y su gestión fue muy exitosa. Entonces, en función de esto, queda pendiente una interrogante que no se ha respondido.

El señor Ministro Rossi permanentemente recurrió a algo que observé en todo el día de hoy, que fue olvidarse de una etapa, y le voy a preguntar por qué. Ha hablado de las asociaciones con VARIG y con Leadgate, pero en ningún momento se refirió a los dos años de gestión del Estado, suya y de los directores aquí presentes. ¿Por qué dio ese salto, como si no hubieran transcurrido dos años de gestión estatal pura? El señor Ministro Rossi afirmaba que tenían una herencia horrible, y en ese momento uno se preguntaba: ¿de quién? ¿De VARIG-PLUNA o de PLUNA S.A.?

También se ha hecho mención a una cifra sobre la que nadie ha dicho nada. Entonces este Gobierno, que tanto escucha y responde, podría aclarar el tema a la ciudadanía hoy. ¿PLUNA S.A. perdió US$ 65:000.000 durante la gestión estatal? Ese es el monto que se ha manejado por parte de algunos señores Senadores. ¿Quién estaba al frente de PLUNA en ese momento? El señor Director Bouzas. Quiero aclarar que no tengo nada contra él; por lo tanto, pido que no se tome esto que digo como una cuestión personal. Simplemente, es nuestra obligación exigir que en el Parlamento se rindan cuentas de lo que se hizo con la confianza de la gente; es necesario que las cifras se aporten con toda claridad. Cuando el señor Ministro Rossi hace referencia a la herencia que recibieron, no le queda claro al país si esa herencia corresponde a la sociedad con VARIG o a la gestión de su propio Gobierno y de sus propios hombres de confianza en PLUNA, cuyo Presidente era el señor Director Bouzas. ¿Estamos hablando de US$ 41:000.000, como se establece en la documentación que se nos ha entregado? ¿Son, en realidad, US$ 65:000.000? Lo cierto es que seguimos en una danza de millones e inevitablemente tenemos que preguntarnos si es una prioridad gastar todo este dinero en una empresa de aviación. No estoy proponiendo cerrarla, pero debo cuestionar el gasto; tengo que hacerlo porque esa es mi obligación, ya que la plata no sale de nuestros bolsillos, sino que es producto del esfuerzo de la gente. Por ese motivo, debo averiguar cómo están administrando esta empresa y, también, cuestionar a los responsables de que se hayan perdido en dos años mucho más de lo que se perdió en nueve. Esas son las cifras que se han manejado y que no fueron rebatidas.

Aquí se ha cuestionado la sociedad con VARIG, que generó una pérdida de US$ 20:000.000. Así lo afirmó un señor Senador -que, aclaro, estuvo detrás del mostrador del Ministerio de Economía y Finanzas- después de haber analizado los balances de la empresa. Pero ahora resulta que en dos años se perdieron, en el mejor de los casos, US$ 41:000.000, o quizás US$ 65:000.000. Seguramente, no

son los mejores administradores si en dos años la empresa perdió la misma cifra que la sociedad anterior perdió en nueve.

Además, hay que tener presente que la licitación internacional que se realizó en su momento fue ganada por una compañía que se ubicaba en séptimo lugar en el mundo y primero en América Latina. El señor Ministro Astori dijo que nadie la había cuestionado; ¡por supuesto que fue así, porque nadie podía prever en el mundo de los negocios que VARIG pudiera terminar fundiéndose y arrastrando a PLUNA, como finalmente ocurrió! ¿O alguien tenía la bola de cristal y podía prever en el año en que se concretó la sociedad, qué iba a ocurrir diez años después? Nadie la cuestionó en su momento porque VARIG era una buena compañía y había sido seleccionada por una licitación internacional que comenzó en la administración del Partido Nacional y que finalmente se adjudicó en la del Partido Colorado.

También se hizo referencia al plan de negocios de VARIG, pero no veo que haya habido cuestionamientos de los señores Senadores porque, reitero, se realizó una licitación en la que existieron garantías. En cambio, en este caso, la asociación nace mal en tanto no termina haciéndose un llamado a licitación. Ahora bien, decir que queremos que le vaya mal a PLUNA es algo que no merecemos, más allá de que es cierto que el Partido Nacional cuestionó la falta de licitación. Pero no se puede atar esto con la cercanía de los tiempos electorales, porque hace dos años que el señor Senador Moreira viene hablando de este tema.

Por otra parte, se ha formulado una pregunta que personalmente también quiero hacerle al Gobierno; no sé si me la va a contestar el señor Ministro Rossi o el señor Ministro Astori. Se trata de un planteo que realizó el señor Senador Cardoso -que creo no debe pasarse por alto-, quien en una parte de su exposición se preguntaba si hay un modelo preestablecido. De las palabras del señor Ministro Astori podría desprenderse que la fuerza política que está gobernando cree en las asociaciones mixtas. Entonces, ¿cómo no vamos a preguntarle al señor Ministro si no cree que en el puerto habrá que hacer lo mismo? ¿Por qué la terminal de contenedores en la que se está pensando ahora tiene que ser totalmente privada? ¿Acaso es porque ahí se gana?

Supongamos que hoy o mañana esta empresa pretendiera revender -lo que no me parece mal- porque consigue una buena línea de aviación interesada, ¿qué va a hacer el señor Ministro Rossi? ¿Seguirá con el 25% o pretenderá sacarse de encima las garantías por haber encontrado un cliente al que le puede adjudicar el 100% de la empresa? ¿No se ha hecho una proyección?

El señor Ministro Astori hizo referencia a un concepto sobre el que, en mi opinión, tiene razón y es que acá tenemos dos caminos. Uno de ellos es volver atrás y hacer que PLUNA dependa nuevamente del Estado, lo que sería un disparate. En ese caso, plantearíamos un cuestionamiento al Gobierno y a las autoridades por el fracaso y por volver para atrás y hacer que esta empresa sea nuevamente estatal, ya que ello significaría absorber todas las pérdidas y seguir tirando la plata, tal como ocurrió durante los dos años en que la administró el Estado pésimamente, sobre todo, teniendo en cuenta los US$ 41:000.000 y los US$ 65:000.000. En verdad, eso es horrible, pero ha sido mal administrada.

Pido disculpas al señor Bouzas, pues mis palabras no van dirigidas en su contra; quizás se trate de un mal endémico y él se mate trabajando, pero sin duda no va a lograr nada porque, desde el punto de vista estructural, hay un costo que el Estado no puede llevar adelante y esto se terminaría subsidiando con plata que se restaría a otros sectores de la población que, por cierto, la están necesitando a gritos.

Realmente, me parece hasta inmoral gastar en una empresa de aviación cuando hay otros sectores que están reclamando a gritos una ayuda del Estado. ¿Cómo se puede gastar estas cifras? ¿No se plantearon esa pregunta? ¿Nadie en el Gobierno se cuestiona si está bien perder US$ 41:000.000 o US$ 27:000.000? ¿Está bien perder todo lo que hemos perdido?

Por supuesto que no podemos volver para atrás. Hemos visto el ejemplo de Aerolíneas Argentinas que, en verdad, fue nefasto. Reitero, si de aquí en adelante estas empresas se afirman en lo regional -ojalá que así sea- y quieren vender porque consiguen un buen interesado a nivel internacional, ¿vamos a seguir con el 25%? ¿No será conveniente sacarnos de encima la obligación de las garantías y, sabiendo que la línea de PLUNA va a estar como queremos, ganando y compitiendo sin ser subsidiada, no distraer los escasos recursos esenciales que el país tiene en barriles sin fondos, tal como aquí se ha dicho? ¿No será conveniente buscar la posibilidad de que capitales uruguayos quieran invertir en la Bolsa? ¿No será conveniente instrumentar una asociación con los funcionarios, dándoles participación en el paquete accionario y en el Directorio? El señor Presidente Mujica señalaba que quieren el diálogo, pues entonces otorguémosles la posibilidad de integrar el Directorio. ¿Por qué no cedemos el 10% a los funcionarios y les damos la oportunidad de que expresen en el Directorio todo lo que nos han manifestado a nosotros sobre lo que está pasando? ¿Por qué no? Pienso que no podemos quedarnos de brazos cruzados, sobre todo cuando estamos hablando de la cantidad de millones de dólares que se manejan. El señor Senador Moreira decía que es mucha plata y tiene razón.

Por lo tanto, el tema no es si queremos o no queremos a PLUNA. Mi idea es que la gente en el Uruguay tenga los recursos necesarios para la educación y por ello no me parece adecuado gastar estos montos en una línea de aviación. Lo mismo pretendo para la salud, para resolver los problemas de seguridad, para bajar los impuestos y aflojar la presión que éstos significan para la gente. Reitero que me parece hasta inmoral gastar estas cifras sin tener en cuenta,

también, la necesidad de construir cárceles con mejores condiciones humanas.

Por cierto, en el Presupuesto no se otorgan recursos para resolver ninguno de estos problemas y al respecto se nos dijo que no había espacio fiscal. ¿Cómo es esto de que no hay espacio fiscal cuando se recarga al Estado con US$ 65:000.000 o US$ 41:000.000? Realmente es un fracaso tremendo.

Nuevamente pido disculpas a los señores Directores de PLUNA, porque no estoy acá para agraviarlos, pero sí debo responsabilizarlos. ¿Cómo es posible que después de esta gestión se mantenga en su cargo al señor Bouzas? ¿Cómo puede ser que después de esta gestión la señora Elina Rodríguez sea premiada con un cargo de confianza de control de transporte en el Ministerio del señor Rossi? ¿No son responsables de perder US$ 65:000.000? ¿No son responsables de perder US$ 41:000.000? ¿Encima se los premia y se los deja donde están para controlar lo que no supieron administrar? Reitero que no estoy agraviando a la persona del señor Bouzas ni a la señora Rodríguez, que no la conozco. Quizás sean bellísimas personas; mis hijas y mi tío también lo son, pero no pretendo que tengan un cargo en PLUNA. Estoy seguro de que ellos se matan trabajando; por eso no estoy cuestionando a las personas, sino el resultado de la gestión, porque tenemos derecho a exigir, precisamente, buenos resultados. Me refiero a los resultados que la izquierda no quiere exigir en ningún ámbito: en la educación, ni en la salud, ni en esta empresa. No hay resultados y no aparecen los responsables.

Tengo información de los propios funcionarios, que realmente refleja disparates, pero voy a ahorrársela a los señores Senadores. Se refiere a lo ocurrido cuando PLUNA era administrada como un Ente Autónomo y menciona, por ejemplo, aviones arrendados que nunca volaron, el mantenimiento realizado en KLM cuando se podría haber acordado con Iberia y otros disparates que podemos mostrar también en fotos. Como dije antes, voy a ahorrarle al Senado la discusión sobre estas cuestiones, porque no vamos a poder arreglar nada de esto y lo que se perdió, se perdió.

Repito que no hemos venido a criticar a las personas, pero nuestra obligación es exigir resultados a la Administración, del mismo modo que la gente debe exigírnoslos a nosotros. Sin embargo, la Administración justifica las pérdidas; las autoridades nos dicen que se ha perdido un poco menos. Pero eso no era lo que nos habían anunciado. Quizás hubo un exceso de optimismo, pero nos hicieron creer que se iba a producir la expansión de PLUNA. Tengo recortes de prensa en los que se anunciaba que en dos años se quintuplicarían las ganancias. En uno de ellos se señala que PLUNA pasaría a ser rentable este año. ¿No se veía venir esta situación? Me estoy refiriendo a un reportaje publicado en febrero de 2008, en el que se hacía este anuncio. ¿Hubo un llamado a Sala en ese entonces? ¡Ojalá lo hubiera habido! Pero no, por el contrario, en la prensa e incluso aquí mismo hasta hace poco tiempo se decía que la compañía tendría grandes logros. Es así que aparecían titulares en los que se reproducían palabras del señor Ministro Astori, asegurando el control estatal de la nueva empresa aérea. Lamentablemente no vemos el control; si lo hubiera, no tendríamos inconveniente en reconocerlo.

El señor Ministro Rossi decía que sin garantías el Gobierno no firma la asociación de PLUNA. Por mi parte, no veo las garantías, así como tampoco percibo los resultados ni los anuncios.

No quiero ser reiterativo, pero algunas veces el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas ha sido muy duro con la prensa. Y no me refiero a la prensa opositora -teniendo en cuenta la división entre prensa oficialista y opositora que se está haciendo últimamente-, pues él calificó de “basura” un interrogatorio que se le hizo por parte del semanario “Brecha”, donde se le inquirió porque se quería saber sobre el tema y se le manifestó que la situación no era transparente. No fuimos nosotros quienes afirmamos eso, sino la prensa llamada de izquierda, y el señor Ministro la trató de “basura”.

SEÑOR ABREU.- Solicito que se prorrogue el tiempo de que dispone el orador.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se va a votar la solicitud formulada.

(Se vota:)

-18 en 20. **Afirmativa.**

Puede continuar el señor Senador Heber.

SEÑOR HEBER.- Gracias, señor Presidente y señores Senadores.

Estaba hablando sobre ciertas afirmaciones que hizo el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas enojado, criticando a la prensa que pertenece a su sector político, no al nuestro. Dijo que era una inmundicia y que él no iba a entreverarse con la basura. ¿Cómo puede decir eso cuando desde un semanario, que no es de nuestro sector político, se quiere saber más sobre esta situación, sólo porque se guardaba confidencialidad?

La preocupación con relación al tema de la ruta a Madrid nace cuando el señor Ministro Rossi empuja a la empresa a seguir viajando hacia allí. En el semanario se expresa que el Ministro Rossi aclaró que trasmitió al Gerente de PLUNA S.A., Matías Campiani, su deseo de que la frecuencia Montevideo - Madrid no se suspendiera, en el entendido de que es una necesidad para el desarrollo de la estrategia de la compañía aérea de bandera uruguaya. Francamente, una tarde de estas me gustaría escuchar argumentos del señor Ministro Rossi que me convenzan en esta materia y me

hagan conocer con certeza cuál es la estrategia. ¿Acaso es perder? Porque la mejor estrategia que puede tener un país, evidentemente, es no perder. Ojalá se dé esa situación en esta empresa, en la que ya no podemos ni debemos ir para atrás; dicho de otra manera, no debemos estatizar. Reitero, señor Presidente, ¿cuál es la estrategia? En este sentido, temo que estemos confundiendo las cosas, porque la estrategia es del país. PLUNA se debe adecuar a la estrategia que tiene el Uruguay, y no al revés. Creo que ésta es la confusión en la que estamos inmersos y, a la vez, la eterna discusión que tenemos con varios sectores de la izquierda, pues no se define claramente la estrategia a seguir. Se trata de adecuar la situación del país a la estrategia de las empresas públicas, que sí la tienen y, básicamente, es crecer, expandirse, no achicarse ni adecuarse. Sin embargo, esto no nos ha dado un resultado positivo, sino negativo desde el punto de vista económico. Estamos pidiendo mucho dinero a la gente para sostener estas situaciones, al negarnos a que compitan y permitir que puedan generar ese monopolio de alto costo para nuestra sociedad, que está terminando por ahogar al país en lugar de ayudarlo. El Uruguay tiene una estrategia y las empresas públicas deben desarrollarse en función de ella, y no al revés. Entonces, algún día -incluso, con más tiempo del que hemos empleado hoy y que, por otra parte, no es tiempo perdido, pues ésta ha sido una larga y tediosa, pero a la vez muy buena discusión- aquí se me explicará cuál es la estrategia del país para llegar a Madrid. ¿Estamos ganando en carga? ¿Cuál es la necesidad de llegar a Madrid, a Miami o a Nueva York?

El señor Senador Michelini manifestó que no somos un país de cuarta o de quinta categoría. Me pregunto quién establece las categorías en el mundo. ¿Acaso es en base a las líneas aéreas que somos de primera o de segunda categoría? A mi entender, somos un país de primera categoría si generamos empleo, no exportamos gente, educamos bien y cuidamos bien lo nuestro. Ese es el país que nosotros queremos y no debemos tener complejos. ¿O ahora vamos a subir de categoría porque PLUNA llega a Nueva York o a Miami? Esta me parece una mentalidad de colonizado. Reitero, aquí somos de primera o de segunda categoría si educamos bien, si damos buena calidad de trabajo y buenos sueldos, no si PLUNA llega a Miami o a Madrid. ¿Qué tiene que ver esto con la categoría del país? Si tenemos que hacer rentable a una región, pues vayamos a ella en lugar de hacer anuncios de castillos en el aire, con bombos y platillos. Así actuaron los señores Ministros anteriormente en este mismo ámbito, haciéndole creer al país que éste era el mejor negocio de la historia de PLUNA. Sin embargo, ahora están confesando las dificultades. Podrían haber venido aquí con mucha mayor humildad, con un realismo más profundo, a decir que estaban probando una suerte de asociación que ojalá nos llevara a afirmarnos en la región y nos permitiera llegar a una meta de expansión a Madrid. Podría haberse dicho eso y no anunciar que llegábamos a Nueva York, a Panamá, a Madrid y a todos los países del mundo, expresando algo así como "¡van a ver lo que es una asociación mixta bien hecha de un gobierno progresista!". No, señor Presidente, bajemos un poco los decibeles. Reconozcamos las dificultades que hay en el mundo y no digamos que los gobiernos anteriores quisimos hacer un mal cuando asociamos a PLUNA con la mejor empresa de América Latina. Realmente estamos hablando de la mejor empresa de la región, al punto tal que mucha gente rezaba para poder viajar con ella algún día, justamente por la atención y el servicio que brindaba. Lamentablemente nos tocó enfrentar una mala época, cosa que nadie podía prever, como tampoco se podía predecir todo esto. ¿O acaso antes se podía prever y ahora no? En definitiva, el tema es uno solo. Si no hay una previsión al realizar este tipo de negocios, entonces, tampoco la hubo cuando se hizo la asociación con VARIG ni al asociarnos con Leadgate. Existen indicadores que van cambiando el rumbo de las cosas; esto es algo que nadie puede negar.

Señor Presidente: evidentemente, queremos ir un paso más allá en todo esto. ¿Qué pasa si mañana existe un interesado en comprar el paquete de Leadgate? ¿Vamos a seguir dando estas garantías?

Creemos que son muchas las interrogantes que quedan por contestar en esta materia, de ahí la moción que el Partido Nacional ha establecido. Realmente, muchas preguntas relacionadas con una gran cantidad de temas en los que debe existir una verdadera transparencia, no fueron contestadas en su totalidad. Es claro que cada uno tendrá su opinión; por las dudas, aclaro que al brindar la mía no estoy involucrando a mi Partido ni a mi sector político. Simplemente estoy hablando a título personal, y razonando en voz alta de la manera en que creo debo hacerlo, es decir, pensando en el país y cuidando el dinero de la gente, a fin de que se gaste bien. Entiendo que de esa manera podemos obtener mejores resultados. De otra forma, ¿cómo explicaremos en el día de mañana que no tenemos dinero para levantar una escuela? Cada liceo que se requiere en el Uruguay cuesta US$ 1:000.000. Por lo tanto, con el dinero que en esos dos años se ha tirado en PLUNA Ente Autónomo, hubiéramos podido dotar al Uruguay de todos los liceos que precisa, para todas las generaciones de ahora en más y, por lo menos, para los próximos 50 años. Podríamos haber construido, por lo menos, cincuenta liceos. Personalmente opto por ese camino. Creo que estamos en la cruz de caminos; nadie está apostando a que esto salga mal. Simplemente estamos preocupados porque creemos que las cosas están saliendo mal y, en función de ello, entendemos que debe haber una visión más acertada de la realidad, sobre todo, porque estamos manejando el dinero de la gente.

Muchas gracias.

4) REGIMEN DE TRABAJO

SEÑOR PRESIDENTE.- Como los señores Senadores recordarán, tenemos fijada una sesión del Senado para el día de mañana a las 9 y 30 horas, y considero que sería bueno adelantarla y hacerla a continuación de la interpelación. ¿Para qué venir mañana? Sugeriría que anulemos la citación de mañana a la hora 9 y 30, y que consideremos los pocos

puntos que figuran en el Orden del Día cuando terminemos esta reunión.

(Apoyados)

- Se va a votar si se procede de la manera indicada.

(Se vota:)

- 25 en 26. **Afirmativa.**

5) APOYO A LA DECLARACION POLITICA DE LOS PRESIDENTES DE LAS REPUBLICAS SUDAMERICANAS

SEÑOR PRESIDENTE.- Ha llegado a la Mesa un texto redactado por Senadores de todos los partidos apoyando la declaración adoptada por los Presidentes de las Repúblicas Sudamericanas con relación a los hechos sucedidos en Bolivia y sugeriría que lo aprobemos en este momento.

(Apoyados)

-Léase.

(Se lee:)

SEÑOR SECRETARIO (Arq. Hugo Rodríguez Filippini).-

"El Senado de la República manifiesta:

1. Su apoyo a la declaración política de los Presidentes de las Repúblicas Sudamericanas, quienes reunidos el día 15 de setiembre en Santiago de Chile, convocados por la Presidenta de Chile, Dra. Michelle Bachelet, en ejercicio de la presidencia pro témpore de UNASUR, han expresado su total respaldo al legítimo Presidente de la República de Bolivia, Evo Morales, y rechazando todo intento de ruptura del orden institucional y en especial de la integridad territorial de dicho país.

2. Su apoyo al llamado realizado por UNASUR a todos los sectores de la sociedad boliviana para poner fin a los actos de violencia y canalizar pacífica y democráticamente las diferencias existentes.

3. Su compromiso con el principio de igualdad política de los Estados y en especial el principio de la no intervención en los asuntos domésticos de nuestras Repúblicas que no deben admitir injerencia extranjera de ninguna naturaleza". (Firman: las señoras Senadores Percovich y Xavier, y los señores Senadores Aguirrezabala, Abreu y Opertti)

SEÑOR PRESIDENTE.- Se va a votar.

(Se vota:)

- 29 en 29. **Afirmativa.** UNANIMIDAD.

6) PROCESO DE ASOCIACION DE PLUNA CON LEADGATE INV. Y SOCIEDAD AERONAUTICA ORIENTAL, Y SUS CONSECUENCIAS

SEÑOR PRESIDENTE.- Continuando con el tema relacionado con el llamado a Sala a los señores Ministros de Transporte y Obras Públicas y de Economía y Finanzas, tiene la palabra el señor Senador Vaillant.

SEÑOR VAILLANT.- Señor Presidente: trece horas llevamos en este debate, en esta interpelación que va a alargarse un poco más, aunque ya sabemos cómo va a culminar. Se trata de una sesión en la que se han hecho preguntas que conocíamos, porque ya se habían formulado, y se han dado respuestas que también conocíamos, porque también habían sido expresadas. Creo, entonces, que sería oportuno intentar rescatar un sentido positivo y propositivo para esta reunión, pues la gente -a la que tanto nos referimos- que nos ha escuchado o que nos está mirando, seguramente espera que algunos de los aportes que se han hecho y las diferencias que se han manifestado puedan concluir en algo positivo que nos aliente hacia el futuro, particularmente en lo que respecta al tema que tenemos entre manos.

A modo de reflexión personal hecha en voz alta, voy a tratar de buscar coincidencias en algunos aspectos que aquí se han planteado, porque las hay. En primer lugar, hay una compartida preocupación por la situación de PLUNA, porque no sólo preocupa a la oposición sino a todo el Gobierno, y eso ha quedado de manifiesto. Creo que esa preocupación compartida y comprendida se ha agravado, no sólo por el anuncio del cierre de la línea a Madrid, sino también y muy particularmente -no puedo negar que eso ha provocado un efecto en todos nosotros- por un comunicado absolutamente inaceptable e inoportuno -por lo menos desde mi punto de vista- que en su momento sacó la empresa asociada. Entonces, tenemos preocupaciones compartidas.

Coincidimos también -y aquí voy a tomar palabras textuales de algún señor Senador de la oposición- en que las cosas que nacen mal, terminan mal, y estamos de acuerdo en que esto nació mal. Pero cuando decimos que nació mal no cometemos el error de entender que el momento del nacimiento de este problema es cuando se genera la asociación de PLUNA Ente Autónomo con Leadgate y se crea la sociedad PLUNA S.A. Eso no sería correcto. El problema que tenemos hoy no nace hace un año y medio o dos, con la creación de PLUNA S.A., sino cuando en 1991 se plantea un proyecto de reforma del Estado que incluye la privatización de empresas públicas y, particularmente, de PLUNA. Todos los integrantes de la Bancada de Gobierno aquí presentes, en su momento luchamos contra la llamada ley de privatizaciones, y nos apoyó la ciudadanía en un

plebiscito. Pero como digo esto, también debo señalar que excluimos expresamente de ese rechazo -y, por lo tanto, aceptamos- la asociación que se planteaba para PLUNA. Eso es real y hace que todos los que estamos aquí seamos copartícipes responsables de lo que fue la propuesta de privatización o asociación de PLUNA, que se legitimó cuando no la rechazamos en el plebiscito. Eso fue así y no podemos olvidarlo.

A partir de allí, señor Presidente, comenzó un proceso que llevó a que en 1993 se discutiera la asociación de PLUNA con VARIG, que culminó en 1995 ó 1996, cuando había cambiado el Gobierno, con esa asociación de la que tanto se habla, con resultados absolutamente catastróficos, que son conocidos. Se dice que no se sabe o que no está claro cuánto costó al Estado uruguayo esa asociación. Los números -que están en poder del Ministerio y del Directorio de PLUNA Ente Autónomo- señalan que esa asociación entre VARIG y el Estado uruguayo, desde 1995 hasta que se realizó la asociación con Leadgate, costó US$ 159:000.000, no US$ 40:000.000, US$ 30:000.000 o US$ 20:000.000. De modo que se gastaron US$ 159:000.000, que están detallados y que en promedio fueron US$ 13:000.000 o US$ 14:000.000 por año. Por ejemplo, en 1995 fueron US$ 17:000.000, y no voy a seguir con toda la lista, pero lo cierto es que desde 1995 hasta el año 2007 hemos venido poniendo plata.

Sé que en lo que tiene que ver con los US$ 159:000.000 me van a decir que los dos últimos años se trataba de PLUNA con una administración estatal, pero a nadie se le puede ocurrir que esos millones de dólares se pagaron como consecuencia de la mala gestión que se llevó a cabo durante ese lapso; era el pago de las deudas generadas por la empresa que se había ido. Lo que se pagó en los años 2006 y 2007, que totaliza una cifra de US$ 59:000.000 -que se suman a los más de US$ 100:000.000 que había puesto anteriormente el Estado en la asociación con VARIG-, se destinó a tapar los agujeros a los que debió enfrentarse la PLUNA estatal que terminó con la asociación con VARIG, por las condiciones en que ésta había dejado la empresa.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR VAILLANT.- En seguida se la concedo, señor Senador; déjeme terminar la idea.

Me importa señalar esto porque no se me ocurre pensar que cuando se realizó la asociación con VARIG, a quienes la llevaron adelante y estaban en el Gobierno se les podía pasar por la cabeza, ni cercanamente, que ella iba a terminar así. Estoy seguro de que no lo pensaron; nunca imaginaron que VARIG, que entonces era la séptima empresa de aeronavegación del mundo, se iba a fundir. Estoy seguro de que no pensaron que esa asociación nos iba a costar US$ 159:000.000 en doce años, pero esa circunstancia se dio. Dicho de otra forma: esa experiencia de asociación de empresa pública y privada, con minoría accionaria para el Estado, que en la primera instancia se llevó adelante asociándonos con VARIG, tuvo malos resultados.

Ahora estamos ante una nueva asociación del Estado con privados, en la que el Estado también tiene acciones minoritarias. No sé cómo va a terminar esta asociación, y estoy tan preocupado como todos por la información que tenemos hasta el presente sobre esta situación, pero no quiero hacer hipótesis hacia el futuro, sobre todo si son injustificadas. Si pensara que como salimos de garantía vamos a tener que pagar el 100% de los aviones que se adquirieron con la garantía del Estado, estaría suponiendo que la empresa privada no va a pagar ni una sola cuota de amortización de esa compra, y no tengo ningún dato -nadie en esta Sala lo tiene- que me permita llegar a esta conclusión. Tampoco puedo decir que ello no va a suceder, porque puede ocurrir, de la misma forma en que ocurrió con la asociación con VARIG, aunque no estaba en la lógica del Gobierno pensarlo en el momento en que adoptó esa decisión.

Aquí se ha dicho que para habilitar esta asociación con Leadgate el Estado puso US$ 36:000.000. También eso es un error. Los US$ 36:000.000 que puso el Estado no fueron para respaldar su participación en la nueva asociación, sino para tapar el último agujero que quedaba pendiente de la vieja empresa. Esos US$ 36:000.000 permitieron nivelar el activo y el pasivo de la empresa y pasar US$ 1:000.000 para adelante, ya que, naturalmente, nadie se iba a asociar para comprar una empresa que no sólo no tenía utilidades, sino que tenía rentabilidad negativa, ya que había que hacerse cargo de un pasivo de US$ 36:000.000. Por lo tanto, es un error decir que hemos invertido esos US$ 36:000.000, porque reitero que el Estado tuvo que ponerlos como consecuencia del proceso anterior, y no de esta asociación.

También tenemos otras coincidencias -aunque por alguna intervención me dio la impresión de que podría haber alguna excepción- en cuanto a que es de interés estratégico que exista una línea de navegación aérea de bandera nacional, pues se lo he escuchado decir a Legisladores de todos los partidos. Está bien que así sea. Tiene que ser así porque el transporte aéreo no es ni más ni menos que un modo de transporte, y un país que quiere tener una correcta política de transporte tiene que aprovechar las ventajas comparativas de todos los medios; ninguno de ellos puede ser desechado.

Además, en este país y en el mundo, no se puede analizar la posibilidad de un modo de transporte con el simple criterio de tener en cuenta si da utilidades o pérdidas. Así lo planteaba el señor Senador Aguirrezabala cuando decía que en este tema de las empresas de transporte, así como en otros servicios del Estado, no sólo hay que analizar la rentabilidad posible, sino que también hay que considerar los costos externos o, dicho de otra forma, lo que le cuesta al Estado no tener ese modo de transporte funcionando. No hay que analizar el transporte carretero -ya sea público o privado- por las utilidades que deja, sino que hay que verlo

como una necesidad estratégica; y debemos tener en cuenta, por el contrario, cuánto le saldría al Estado no tener en funcionamiento ese modo de transporte. Esto es válido para el transporte carretero, para el fluvial, para el marítimo, para el ferroviario -¡y vaya que lo es!- y también para el aeronáutico. Por eso es estratégico mantener a PLUNA como línea aérea de bandera nacional, y reitero que el análisis no debe hacerse en función de las utilidades o pérdidas coyunturales, sino de lo que nos costaría no tenerlo en el país.

Habría que ver lo que hubiera significado para nuestras campañas de temporada turística no tener una línea de navegación aérea que hiciera el puente con Buenos Aires, en un momento tan trascendente como las últimas temporadas de verano, cuando teníamos cortados los puentes con la República Argentina y las aerolíneas de ese país habían restringido sus frecuencias diarias por su propia situación. ¡Vaya si eso es importante! Por lo tanto, es lógico que todos coincidamos en que es de interés estratégico nacional tener una empresa de navegación aérea de bandera nacional.

En consecuencia, coincidimos en la necesidad de que exista una línea de navegación aérea nacional, coincidimos en la preocupación existente, y hemos coincidido -al menos hasta ahora- en un modo de resolver este tipo de asociación. Vamos en la segunda experiencia, luego de que la primera fracasara rotundamente, sobre lo que no hay discusión porque está comprobado. La segunda experiencia, que estamos viviendo ahora, corre el riesgo de fracasar, sí, como todo, pero también tiene posibilidades de ser exitosa. Yo quiero ser optimista y apostar a que esta asociación es posible y a que, con su éxito, podrá desmentir la afirmación de que no es posible que una asociación de capital privado con capital estatal sea exitosa.

Ahora bien, si así no fuera y mañana realmente comprobáramos que esta asociación tiene el mismo destino que la anterior, tendremos que dar otro debate, pues estaríamos ante una experiencia negativa y acumulada de este tipo de asociación: tendríamos trece años de asociación, con la participación de cuatro gobiernos y de dos empresas privadas -esa es la realidad- con y sin 11 de setiembre de 2001 y sus consecuencias; trece años con y sin aumento del petróleo y sus consecuencias; trece años con y sin *broker*, holandés o de la nacionalidad que sea; trece años con y sin licitación -las dos experiencias se vivieron-; y trece años con socios con y sin experiencia. Si esto fracasara, todas las alternativas y toda la experiencia acumulada nos estaría demostrando -es mi opinión personal y apuesto a que así no sea- que es imposible una asociación de capital privado con capital público en la que el Estado tenga menos del 50% de las acciones y no disponga del control total de la empresa.

No quiero creer que cuando con el pueblo levantamos las manos y obtuvimos los votos para impedir la privatización de las empresas dejando a un lado a PLUNA S.A., todos nos equivocamos: los que hoy estamos en el Gobierno y los que estaban en aquel momento, los que hoy están en la oposición y quienes eran oposición entonces, porque todos fuimos partícipes de ello. Quiero creer que no cometimos un error y si en aquel momento lo hubiésemos creído, no hubiésemos excluido a PLUNA del plebiscito mediante el cual hicimos caer la ley de privatizaciones sobre las empresas públicas porque apostamos a que esa era una salida para PLUNA, y quiero pensar que no nos equivocamos. Además, creo que debemos hacer todo el esfuerzo para que esto no se transforme en un nuevo fracaso y ello significa esperar, vigilantes, a que se den los acontecimientos, poniendo -tanto los integrantes del Gobierno como los de la oposición- lo mejor de nosotros mismos. No le pido a la oposición que deje de controlar y de mirar lo que está sucediendo, pero sí que no nos adelantemos a los fracasos porque, de hacerlo, seremos nosotros los responsables de ello, por nuestro accionar.

Señor Presidente: si eso sucediera -y quiero que no ocurra-, de alguna manera estaríamos confirmando que las asociaciones público-privadas tienen el destino que Benjamín Barber, profesor de Ciencias Políticas de las Universidades de Princeton y de Harvard, prevé al decir: "Actualmente vivimos en una nueva era de socialismo, donde se socializa el riesgo y se privatizan las ganancias". Como ven, esto no lo dice quien habla, sino un profesor de Ciencias Políticas de las Universidades de Princeton y de Harvard.

Creo que todos nos iríamos muy frustrados si lo único que quedara en limpio fuera la votación que se va a realizar al final, cuando la oposición presente el proyecto de censura al Ministro o cuando nosotros presentemos el proyecto de resolución de respaldo total al titular de la Cartera, aceptando sus explicaciones, y la oposición lo vote en contra. Considero que ese pueblo del que tanto hablamos y al que tanto nos debemos, se merece otro esfuerzo y dedicación de parte nuestra.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR VAILLANT.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Senador.

SEÑOR AGUIRREZABALA.- Señor Presidente: no quiero que quede la sensación de que no nos estamos escuchando y me parece que el señor Senador Vaillant comete un error -seguramente involuntario- al comparar los aportes a PLUNA con los resultados de ese organismo. La lista a la que hizo referencia es de los aportes y no de los resultados, y así lo dijo. Hago notar que los resultados de PLUNA, los US$ 65:000.000 negativos, están abonados por la cifra que hoy nos entregó el Gobierno, y que los aportes anteriores incluyen aportes para el saneamiento de las situaciones anteriores a 1995. Eso no colide con las cifras que aquí se manejaron en cuanto a los resultados económicos de los nueve ejercicios a los que se hizo referencia cuando se habló de VARIG, de los dos ejercicios a los que se aludió

cuando se habló de PLUNA trabajando en forma pública y tampoco del ejercicio actual de PLUNA trabajando en asociación con Leadgate, que fueron los datos que nos dio el Gobierno.

Tampoco creo que haya que dar por malas las asociaciones por el hecho de que cuatro Gobiernos, dos empresas privadas y 14 ó 15 años, hayan terminado en un fracaso, en un sector sobre el cual el señor Ministro Astori puede tener una visión apocalíptica. Creo que es importante analizar cuáles son los sectores que elegimos para hacer asociaciones público privadas y ese estudio puede determinar el fracaso o el éxito de la asociación.

Voy a dejar de lado todos los agravios que realizó el señor Ministro a este Senado, pero entre el circo del señor Senador Michelini y lo expresado por el señor Ministro Astori sobre el vaciamiento de las instituciones, realmente me voy anonadado. Dejando esto de lado, creo que es dramático que el Ministro haya decidido entrar en una asociación y dar las garantías teniendo una visión apocalíptica del sector aeronáutico, porque es como ir a meter la cabeza dentro de la boca del león. Realmente, me parece una locura. Si se cree que un sector se va "por el caño", uno no va a ir a meterse y, además, a poner garantías. Debo decir que esa visión me parece contradictoria.

Por último, espero que la visión que acaba de leer el señor Senador Vaillant no sea la que tiene del socialismo el Gobierno, aunque parece ser bastante parecida. Justamente, mi argumentación ha ido en ese sentido porque creo que esta asociación socializa las pérdidas y privatiza las ganancias. Eso es lo que pienso y, lamentablemente, el señor Senador Vaillant me da la razón, teniendo el respaldo de un académico cuyo nombre no llegué a escuchar. De todos modos, ojalá que no sea así.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Senador Vaillant.

SEÑOR VAILLANT.- Señor Presidente: si no se entendió claramente, cuando hacía la comparación de las cifras estaba tratando de demostrar que hubo una asociación de PLUNA con privados -la primera que se realizó con VARIG- y que ese largo recorrido le costó al Estado uruguayo US$ 159:000.000. Reitero que el Estado uruguayo, es decir, los uruguayos todos, pusimos en esa asociación que se realizó de 1993 a 1995, US$ 159:000.000 y los perdimos. También quería mostrar que en esta asociación que ahora se lleva adelante, lo único que hasta este instante el Estado ha puesto en términos reales es US$ 1:000.000. Lo tuvo que poner, por encima del agujero que había, para capitalizar y dejar con ese monto positivo a la sociedad.

Me van a decir -y tendrán razón- que el Estado salió de garantía con US$ 150:000.000 o US$ 180:000.000, pero no debe confundirse el hecho de salir de garantía, con poner US$ 180:000.000, porque no es lo mismo. Si este negocio resultara como algunos dicen, podría ser que eso se transformara en realidad. Podría suceder que la nueva empresa no pagara y que el nuevo socio no invirtiera los capitales necesarios para licuar los déficit, la rentabilidad negativa, pero hasta ahora no ha ocurrido así. Simplemente, somos garantía contante y sonante y hemos puesto un monto infinitamente menor al que se invirtió en la asociación anterior. Por tanto, no podemos comparar lo que sucedió, que está probado, con una hipótesis a futuro. Hoy PLUNA S.A. está perdiendo dinero y estas pérdidas han sido reconocidas, pero no han sido licuadas con nuevos aportes por parte del Estado. Si eso sucede en un futuro, en ese momento tendremos un debate, pero ahora me estoy refiriendo al período que va de 1995 a 2007, en que el Estado tuvo que poner US$ 159:000.000.

SEÑOR ALFIE.- ¿Me podría decir de dónde saca esa cifra?

SEÑOR VAILLANT.- El informe al que estoy haciendo referencia es el de flujo de fondos entre PLUNA Ente Autónomo y PLUNA Sociedad Anónima, 1995-2007, el cual tiene detallados por año y por rubro los dineros que el Estado uruguayo debió poner para que la empresa siguiera funcionando. El total de de lo aportado asciende a US$ 159:139.543,97.

SEÑOR FERNANDEZ HUIDOBRO.- ¿Me permite una interrupción, señor Senador?

SEÑOR VAILLANT.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Senador.

SEÑOR FERNANDEZ HUIDOBRO.- Creo que era el finado contador Damiani quien decía que lo peor que le puede pasar a un hombre es tener caballo lento, mujer ligera y acreedores chicos; y yo le agregaría. "y ser socio minoritario en una sociedad anónima, sea pública o privada". La única excepción a esto, tal como aquí se dijo, es que en el caso de tratarse de una sociedad anónima privada, ese socio minoritario fuera el hijo, la hija, el hermano o la hermana. Observando algunas realidades concretas de mi país en emprendimientos en los que somos socios minoritarios -a los privados les pasa lo mismo-, he aprendido que entre eso y un florero hay muy poca distancia.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Senador Vaillant.

SEÑOR VAILLANT.- He terminado mi exposición, señor Presidente.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Advierto que en toda esta larga sesión estuvimos prácticamente siempre aquí, sentados, pero en algunos momentos sentimos como que salíamos de escena porque algunos señores Senadores, al hacer uso de la palabra, decían que no estaba el señor Ministro pero, insisto, estaba en Sala. Disculpen esta expresión de sensibilidad, tal vez excesiva respecto a lo que es nuestra responsabilidad sobre este tema, que testimoniamos y respaldamos con nuestro trabajo diario. Es cierto que no depende de la voluntad, de la cantidad de trabajo, sino también de la inteligencia y eficacia con que se hagan las cosas. Estamos en este camino y, por cierto, vamos a procurar que nos lleve a los mejores resultados.

El señor Senador Heber nos incorporó a la realidad porque, en más de una oportunidad, señaló que nosotros hablábamos de esta asociación y de la anterior, pero que no decíamos nada en cuanto al tema intermedio. Entonces, como estamos atentos a las intervenciones de los señores Senadores vamos a explicar algo muy sencillo. Cuando PLUNA Ente Autónomo retomó el gerenciamiento de PLUNA VARIG, PLUNA Sociedad Anónima, el proceso de endeudamiento -que se repartía entre, por lo menos, dos por la participación accionaria que correspondía a cada socio- pasó a ser exclusivamente del Estado uruguayo. Eso ocurrió en todo el período que va del 27 de junio de 2005 a la fecha en que se concreta la nueva asociación.

Por otro lado, en tanto se hizo mención a las cifras, voy a pedir al señor Bouzas, Director de PLUNA, que haga un nuevo repaso, no porque haya algún elemento nuevo pero sí porque, a pesar de que se ha reiterado, se ha venido informando a través de los repartidos que en su momento acompañaron la documentación y se ha explicado en distintas instancias parlamentarias, siempre se nos vuelve a confundir en lo que hace al manejo de cifras. Por tal motivo, si el señor Presidente lo autoriza, solicito al señor Bouzas que señale nuevamente lo que nos ha costado PLUNA desde 1995 a la fecha, haciendo algún comentario sobre determinados rubros.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Bouzas.

SEÑOR BOUZAS.- Quisiera comentar que en una interpelación realizada en el Senado entre los días 4 y 5 de enero de 1994, el Cuerpo expresó su preocupación ante la crisis que atravesaba PLUNA, agravada últimamente por la concesión de los servicios de tierra del Aeropuerto de Carrasco en condiciones contractuales que le impedirían la atención directa de sus propias necesidades. En aquella oportunidad, con el pretexto de que PLUNA tenía el monopolio de la asistencia en tierra en el único aeropuerto internacional con que contábamos en aquél momento, se optó por dar el monopolio a una empresa privada. Posteriormente, el 27 de junio de 1995, empezó a funcionar la nueva empresa ...

SEÑOR GALLINAL.- Tenga cuidado de no equivocarse con las fechas.

SEÑOR BOUZAS.- Cuando se habla en forma tan dramática en torno a los gastos y demás, procuro no reírme porque los problemas que me preocupan no me causan gracia.

Como decía, cuando empezó a funcionar la empresa mixta PLUNA Sociedad Anónima, el Estado uruguayo integró la suma de US$ 19:267.000, a la que debía restarse un pago de US$ 2:000.000 que efectuó el Pluriconsorcio de Aeronavegación. Fue así que se repartieron las acciones, correspondiéndole al Estado un 1% menos de la mitad y al socio privado un 1% más de la mitad. Quiere decir que hablamos de 19 a 2 y de 49 a 51. Junto con todas las transferencias que efectuó el Estado también incluyó a los aviones pero, acto seguido, decidió quedarse con las deudas que todavía tenía PLUNA con respecto a dichas aeronaves. De 1995 a 2004, ello sumó US$ 42:563.728,12.

Posteriormente, en 1997 se produce la primera quiebra de PLUNA luego de haberse transformado en una empresa de economía mixta y fue allí que el socio privado VARIG le prestó lo que debía poner PLUNA Ente Autónomo para recomponer el capital: US$ 3:473.448,90 que, agregando una serie de intereses hasta 2002, llegaron a US$ 5:317.000. Debemos aclarar que, posteriormente, cuando tomamos la conducción de PLUNA Ente Autónomo, en el año 2005, en las negociaciones llevadas adelante con VARIG, esta empresa renunció al cobro de esos US$ 5:317.000.

En el año 2002 se produce una segunda quiebra y como consecuencia de ello hubo que poner US$ 14:792.000. Ese dinero se puso con una resolución de la Presidencia de la República que determinaba el pasaje del Argentino Hotel de Piriápolis al Banco de Seguros del Estado, a fin de cancelar una deuda que PLUNA tenía con dicha institución y perdonando una deuda que PLUNA tenía con la DINACIA, organismo dependiente del Ministerio de Defensa Nacional. Entonces, por el llamado convenio marco la cifra total fue de, repito, US$ 14:792.500. Posteriormente, se resolvió que una serie de pasivos que tenía la empresa en el momento en que se creó la empresa mixta pasaran a ser pagados por el Estado, lo cual sumó la friolera de US$ 11:956.463,45. Más adelante se descubrió una venta de acciones de un organismo internacional de distribución y de comunicaciones, SITA Foundation, de la que PLUNA Ente Autónomo era accionista y sin que se supiera cómo había llegado a poder de PLUNA Sociedad Anónima. Esto costó la suma de US$ 8:809.110, es decir que sin darnos cuenta dejamos que PLUNA Sociedad Anónima se llevara las acciones de SITA Foundation.

Por otra parte, tenemos algunos conceptos que son más

recientes; me refiero a transferencias de fondos recibidas por PLUNA en los años 2006 y 2007 por una suma de US$ 24:732.735, 40, y también el pago que había realizado PLUNA Ente Autónomo de los sueldos de los Directores de PLUNA Ente Autónomo que trabajaban en PLUNA Sociedad Anónima durante diez años. En este punto cabe aclarar que en la anterior sociedad entre VARIG y PLUNA Ente Autónomo los Directores de VARIG, que eran cuatro y eran mayoría, cobraban su sueldo de PLUNA Sociedad Anónima; en cambio, los Directores de PLUNA Ente Autónomo no lo hacían así; tampoco cobraban su sueldo de PLUNA Sociedad Anónima los integrantes de la Comisión Fiscal designados por PLUNA Ente Autónomo. Cuando nosotros tomamos la conducción de PLUNA Ente Autónomo en el año 2005 reclamamos que esas partidas no percibidas por diez años fueran acreditadas como partidas puestas por PLUNA Ente Autónomo a los efectos de liquidar después las cuentas con VARIG. Eso fue reconocido en el Directorio y se recuperó de esa manera lo que se había gastado, que era un monto de US$ 1:445.683,22. Luego, por el convenio con ANCAP se gastaron US$ 35:433.235,85 y por pago de pasivos, en el año 2007, la cifra fue de US$ 4:138.407,93. Todo esto suma el total al que hacía referencia el señor Senador Vaillant: US$ 159:139.543,97.

A los efectos de informar a quienes creen que los resultados son los que dan los balances, quiero decir que estos números fueron auditados en el anterior ejercicio por parte del Tribunal de Cuentas de la República, que entendió que las cifras elaboradas por PLUNA Ente Autónomo eran correctas. Asimismo, quiero agregar que estas cifras que aproximadamente alcanzan los US$ 159:000.000 se lograron porque pudimos conseguir que se reconociera el monto de US$ 1:445.000 que no cobraron durante diez años los Directores y síndicos de PLUNA Ente Autónomo en PLUNA Sociedad Anónima y, además, porque logramos que VARIG aceptara la cancelación de la deuda de US$ 5:317.000, porque de lo contrario hoy estaríamos hablando de una cifra de alrededor de US$ 166:000.000.

Entonces, si se plantea cuánto perdió PLUNA Sociedad Anónima durante el período en que fue comandada por PLUNA Ente Autónomo, efectivamente, debemos decir que se perdió una cifra que seguramente rondaría los US$ 60:000.000, tal cual ha mencionado el señor Senador Heber, pero hay que saber también que cuando nosotros ingresamos a PLUNA el día 28 de marzo de 2005 nos encontramos con dos novedades: en primer lugar, la empresa estaba fundida y tenía capital por debajo de cero; en segundo término, el socio que en ese momento estaba dirigiendo la empresa y gerenciándola anunció que por las dificultades que tenía en Brasil no estaba dispuesto a poner ni un peso más para hacer funcionar PLUNA y que lo que quería era encontrar una forma de desvincularse. En aquel momento discutimos largamente, siempre contando con el apoyo del Ministerio de Transporte y Obras Públicas y del Ministerio de Economía y Finanzas, y vimos que lo que surge hoy de esta reunión -y también lo pensamos en aquella oportunidad- es cierto, ya que lo importante era mantener la empresa y para ello era necesario desenganchar rápidamente a PLUNA del transatlántico VARIG que se estaba hundiendo. Eso costó mucho trabajo, hubo muchas discusiones y todo ese proceso duró exactamente dos años. Al cabo de ese tiempo, pudimos lograr ese desenganche y comprobamos algo muy curioso, ya que cuando se firmó el convenio del desenganche por PLUNA Ente Autónomo firmé yo junto con la Secretaria del Directorio y por VARIG firmó el juez que estaba tramitando la liquidación de esa empresa porque ya estaba fundida. Esto quiere decir que VARIG ya no tenía ninguna autoridad. En ese camino tuvimos que transitar con una PLUNA con aviones que tenían más de veinte años de antigüedad y también tuvimos que seguir adelante con una empresa que necesitaba recuperar -también esa discusión fue muy ardua- una gran cantidad de componentes y repuestos que VARIG se llevó en 1995 para Brasil sin que nadie reparara en ello, con el pretexto de que como el mantenimiento que tenía VEM -que era la empresa de mantenimiento de VARIG en Brasil- era mucho más efectivo que el mantenimiento que tenía PLUNA en el Aeropuerto Internacional de Carrasco correspondía que se llevaran todos los repuestos y las herramientas para Brasil. Quiero destacar que nos costó mucho trabajo recuperar esos elementos y, lamentablemente, no pudimos hacerlo en su totalidad. En esas condiciones hubo que administrar la empresa durante dos años y en esas condiciones se perdió dinero, porque PLUNA estaba volando en unas condiciones realmente lamentables y también en esas condiciones tuvimos que poner énfasis especial en el problema de la seguridad y en el del mantenimiento, ya que tuvimos que recuperar un taller de mantenimiento que estaba absolutamente desmantelado.

En esas condiciones tuvimos los resultados conocidos y empezamos a andar la singladura con el Grupo Leadgate y la Sociedad Aeronáutica Oriental.

También quisiera referirme -pidiendo excusas al señor Ministro Rossi por la interrupción- a dos temas en forma breve.

Uno de esos temas refiere a la conciliación, que fue nuevamente planteada y se preguntó por qué la pedimos. La solicitamos el 28 de agosto de este año -así lo informamos en la Comisión de Transporte y Obras Públicas en su reunión de hace un par de semanas- porque se produjo una modificación sustancial del plan de negocios. Como no estábamos de acuerdo con esa modificación y como para eso es necesario contar con los votos de los representantes del Estado -igualmente el socio tomó la resolución de cancelar la línea a Madrid, que es uno de los elementos de la modificación sustancial del plan de negocios-, pedimos la conciliación, que actualmente se está llevando a cabo.

SEÑOR CARDOSO.- ¿Me permite una interrupción, señor Bouzas?

SEÑOR BOUZAS.- No puedo conceder interrupciones, porque el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas tiene el uso de la palabra.

Con respecto a la afirmación que se hizo en el sentido de que el señor Presidente de PLUNA no sabía cuál era el resultado, no es verdad porque en la versión taquigráfica de la reunión de la Comisión de Transporte y Obras Públicas del Senado a que hice referencia, constan nuestras palabras de que habíamos pedido un avance de los resultados del balance cerrado al 30 de junio de 2008, que todavía no lo habíamos recibido, pero que sabíamos que las cifras no eran buenas.

Agradezco al señor Ministro por su paciencia.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR ALFIE.- ¿Me permite una interrupción, señor Ministro?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PUBLICAS.- Con mucho gusto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede interrumpir el señor Senador Alfie.

SEÑOR ALFIE.- Señor Presidente: me extraña la forma de sumar los números porque, en primer término, los balances dicen que entre 1995 y 2004 son US$ 20:600.000 que están auditados. Es claro que se ha sumado tres veces lo mismo. Vayamos por partes. Los US$ 42:500.000 correspondían a deudas anteriores de épocas inmemoriales por los aviones comprados y, por ende, no tienen absolutamente nada que ver con las pérdidas de PLUNA Sociedad Anónima. Es lo mismo que se nos dijera que el dinero que se invirtió para cubrir el déficit también es parte de la nueva asociación.

En segundo lugar, cabe decir que parte de ello se cuenta nuevamente porque los US$ 19:000.000 de activo que quedan comprendidos, justamente están en el pasivo con los más de US$ 40:000.000 correspondiente a los aviones. Hay que saber cuántos pasivos quedaron involucrados para tener idea de cuál es el capital inicial que aportó PLUNA, que no sabemos.

Después, yendo a los extremos, tenemos que ver si los US$ 19:000.000 son un aporte neto, porque los balances dicen otra cosa o quizás habría un saldo de capital a fines de 2004 que se absorbió totalmente en el ejercicio que termina en 2005. Puede ser que se haya perdido todo ahí, pero nunca vimos ese balance.

Lo que se aporta en 2006 y en 2007 -que es la friolera de US$ 65:000.000 de capital- no tiene nada que ver con la asociación que se realiza con VARIG, porque ya había terminado hace rato.

Posteriormente está la venta de unas acciones correspondientes a un activo que tenía la empresa. Esto es como la venta del bien de Buenos Aires. Es como si dijéramos ahora que se colocó plata porque se vendió ese bien de Buenos Aires, correspondiente a un activo de la propia empresa y que, seguramente, estaba valuado en los US$ 19:000.000 de capital inicial.

SEÑOR BOUZAS.- No, señor Senador.

SEÑOR ALFIE.- Lo supongo, porque la verdad es que no tengo una idea acabada y tampoco estaba avaluado. Es decir, apareció una acción que valía US$ 8:200.000. Pero, en fin, no tiene mucho sentido.

Por otro lado, están las dos capitalizaciones, una de 2002 de US$ 14:800.000 y otra de absorción de pasivos de US$ 12:000.000. Esta última correspondía a pasivos previos a la asociación con VARIG y por ende no se pueden incluir. Una cláusula similar existía en el contrato con Leadgate, donde queda claro que si aparecen pasivos anteriores a que Leadgate se integre a PLUNA S.A., éstos son de cuenta de PLUNA Ente Autónomo. Entonces, me quedo con esos US$ 14:800.000 más un capital inicial como máximo aporte. Todo lo demás corresponde a períodos posteriores; uno que nada tiene que ver con la asociación y otro que es anterior a ésta y que tampoco tiene nada que ver. Por lo tanto, tenemos una mezcla de cosas y pensamos que no se pueden sumar como se está haciendo.

Creo, pues, que estos números -no digo que cierren exactamente, porque no veo ese cuadro ni lo conozco- correspondientes a los balances firmados por las auditorías, por los Directores de PLUNA y el Tribunal de Cuentas, hablan de US$ 20:600.000 o de US$ 20:900.000 en el período que va hasta 2004. Esa es la diferencia que perdió esa asociación. Es el estado de resultados quien indica la verdad de las pérdidas y ganancias y éste es claro e indica lo expresado. Todo el resto intenta dibujar las cifras. Dicho esto, remarco que sólo en cinco años la diferencia de precio entre el combustible que se cobraba a PLUNA Montevideo y lo que se cobraba a PLUNA Internacional -básicamente a Ezeiza- era de US$ 20:000.000.

Nada más. Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS.- Señor Presidente: la verdad es que es casi imposible permitir la racionalización de los números y la consideración sobre la misma base de los problemas. Digo esto porque, incluso, estas cifras, si bien se han ido ajustando, ya fueron planteadas con reiteración. Por lo tanto, hay interpretaciones que se tendrán que estudiar detenidamente para explicarlas de forma adecuada. Sin embargo, me parece que lo fundamental ya ha estado presente en este intercambio de ideas y, por tanto, en este momento daría por terminada mi intervención.

SEÑOR GALLINAL.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Senador.

SEÑOR GALLINAL.- Señor Presidente: llegando ya al final de la interpelación, creo que hay un conjunto de intervenciones y de afirmaciones hechas en Sala que fundamentan sobradamente el motivo en función del cual el Partido Nacional decidió promover la convocatoria para recibir informes de los señores Ministros de Transporte y Obras Públicas y de Economía y Finanzas.

En primer lugar, debemos citar la fundamentada exposición que realizó el señor Senador Moreira, en nombre de nuestra colectividad política, en la que no solamente planteó un conjunto de interrogantes que aún no han sido suficientemente despejadas, sino que además incorporó, a conocimiento del Poder Ejecutivo y de los representantes en el Directorio de PLUNA, elementos que aparentemente estaban ajenos a su conocimiento.

Creo que la expresión que utilizó el Presidente en ejercicio, el señor Senador Mujica, en su breve intervención, es por demás elocuente, pues sus manifestaciones reflejan, desde el punto de vista intuitivo, la opinión que tiene no sólo la Bancada de Legisladores del Partido Nacional, sino también buena parte de la opinión pública del país respecto al negocio de PLUNA. Hay una desconfianza marcada hacia los socios, hacia quienes han invertido y capitalizado esta sociedad, en función de sus antecedentes y de los que no tienen, porque también es verdad que su experiencia en el área que hoy estamos discutiendo es prácticamente inexistente. Eso ha generado una serie de suspicacias, de intrigas y de preocupaciones que de por sí han desmerecido la suerte de este negocio. A ello se suman las expresiones, muy breves pero muy contundentes, del señor Senador Fernández Huidobro porque, a su juicio, el papel que han desempeñado los Ministerios de Economía y Finanzas y de Transporte y Obras Públicas ha sido el de floreros, y han estado representados aquí por quienes están en el Directorio del Ente.

¿Cuál es la verdad de toda esta situación? Obviamente, la población del país no obtendrá una verdad absoluta como resultado de esta interpelación; hay dos opiniones claramente contrastantes y nosotros tenemos la impresión de que no va a pasar mucho tiempo antes de que quede de manifiesto lo que aquí se ha expresado, es decir que estamos frente a un negocio ruinoso para los intereses del país. Ojalá nos equivoquemos, pero la propia preocupación del Ministro presente nos ha demostrado que más temprano que tarde -según creo- todos los uruguayos vamos a terminar sabiendo qué clase de negocio se celebró y qué consecuencias va a deparar todo esto, no solo para PLUNA como marca, como grifa, sino también para las arcas del país.

Quiero hacer caudal de un instrumento que, a nuestro juicio, el Gobierno debía haber utilizado, porque era ineludible que recurriera a él para dar al negocio no solo la transparencia que no ha tenido -ahora voy a aclarar por qué-, sino también para brindar a los inversores, a los oferentes, las garantías necesarias a fin de que, efectivamente, se ofreciera un negocio libre de toda sospecha. Si bien es verdad que, tal como señaló el señor Senador Abreu, la objeción que hizo el Tribunal de Cuentas en una etapa de las negociaciones fue que faltaron procedimientos competitivos -sin hacer referencia directa a la necesidad de recurrir a una licitación pública de carácter internacional-, en la misma medida en que se fue avanzando en el tiempo y en la profundización de las negociaciones para ceder a la contraparte ventajas claramente apreciables como la que significa que el Estado se convierta en garante soberano de cifras que rondan los US$ 200:000.000, es evidente que con esas condiciones, introducidas en una licitación pública internacional, otros hubieran sido los oferentes y otras firmas hubieran sido las que habrían competido en la posibilidad de asociarse con el Estado uruguayo para la explotación de una línea de navegación aérea. Sin embargo, eso no se realizó y es una omisión imperdonable; lo es para cualquier Administración, porque se quita a sí misma las posibilidades de mejorar enormemente las condiciones de la oferta que va a recibir de la contraparte. Es doblemente imperdonable en el caso de esta Administración porque, como consecuencia directa, entre otras, pero muy especialmente de las acciones y de la responsabilidad del Ministro ausente, tiene el monopolio en el manejo del poder en este país. Lo tiene porque lo adquirió legítimamente en las elecciones nacionales, en las mayorías del Parlamento Nacional, en la representación exclusiva que tiene la fuerza política Frente Amplio en el Poder Ejecutivo y lo tiene porque decidió que la oposición no participara en los Entes Autónomos y Servicios Descentralizados, tal como era la aspiración, en un principio, del señor Presidente de la República y de nuestra colectividad política en todo momento. Recordemos, por si hace falta hacerlo, que el primer problema se planteó cuando quisimos integrar los organismos de la enseñanza, porque allí la defensa de la laicidad dio pie a la conformación de comisiones de trabajo de carácter programático en las que terminamos elaborando un conjunto de principios y de bases. Luego surgió el anuncio del Ministro Brovetto, en el sentido de que era decisión del Gobierno dar lugar a una sola representación de las dos que se habían pensado y ello motivó que, en forma inmediata, se bajara de las negociaciones el Partido Colorado. Después vino la condición que puso el Ministro ausente, quien exigió -a pesar de que ya se había hecho un acuerdo en otra línea de acción- que en el Directorio del Banco de la República estuviera representado el Gobierno por cuatro en cinco y no por tres en cinco. ¿Para qué? Para tener el dominio absoluto de las decisiones, porque hay determinadas resoluciones del Banco de la República que solamente se pueden adoptar por mayoría de cuatro miembros y, como dije, son las que el Gobierno se quería reservar.

Por lo tanto, durante todo este proceso el Gobierno actuó solo porque solo él estaba representado en el Poder Ejecutivo y en el Directorio de PLUNA, pero además actuó solo porque decidió prescindir en todo momento de las

luces de alerta que desde el Parlamento Nacional se fueron encendiendo, en forma continua y fundamentada, por parte de nuestra colectividad política, en especial en la persona del señor Senador Moreira, en sesiones del Senado, de la Comisión Permanente y de las Comisiones respectivas. De esta manera, terminamos con el desatino del Ministro de Economía y Finanzas que viene a decirnos, prácticamente en la segunda mitad de la interpelación, que se pretende realizar un vaciamiento institucional, en una calificación que podría ser agraviante si no fuera porque lo hace en su condición de Ministro que se está yendo para convertirse o intentar convertirse en candidato de su fuerza política en las próximas elecciones nacionales. Ya lo tendremos aquí sentado para poder discutir sobre estos temas y sobre los vacíos y llenos institucionales.

Lo cierto es que este Gobierno, que en algunas áreas importantes de la vida del país ha puesto de manifiesto que, en más de una oportunidad y contrariamente a lo que creíamos y a lo que creyeron los uruguayos en octubre de 2004 -que era un Gobierno que venía con todas las luminarias, que se había preparado durante 33 años para ejercer por primera vez el Gobierno Nacional, que tenía un conjunto de técnicos ilustrados que darían solución a los grandes problemas del país y que se les había permitido durante todo ese tiempo prometer todo a todos y tener la solución para cada uno de los problemas del país-, en el tema de las empresas públicas, de los Entes Autónomos industriales y comerciales, y aquellos en los que se reservaron la exclusividad de gobernar por sí y ante sí con prescindencia de todas las fuerzas políticas que existen en el país, no solo ha fracasado rotundamente, sino que ha demostrado que las políticas que se desarrollaron han sido fruto de una improvisación permanente. Esto no es algo que se diga al vuelo o sin fundamentos; no se trata de un tema que solo abarca el fracaso al que nos está conduciendo en lo que tiene que ver con PLUNA, con todo el Estado como garantía soberana de los negocios que se le ocurra hacer al señor Matías Campiani.

Es lo que también surge de las informaciones de prensa, de las discusiones internas que todos los días tienen sobre lo que van a hacer o no en la segunda terminal de contenedores, que a esta altura no sabemos qué naturaleza jurídica va a tener, en el caso de que se concrete, porque esa es otra discusión.

Es lo que surge del fracaso del Banco Hipotecario donde, a mitad del período, terminan haciendo renunciar a su Directorio entero después de haber elaborado una ley en la que creaban un nuevo servicio descentralizado a través de la Agencia Nacional de Vivienda. Lo mismo ha ocurrido con AFE, también en la mitad del período, a pesar de que durante la campaña electoral nos habían dicho que no solamente tenían las soluciones, sino también los posibles inversores.

Este Gobierno, que todos creíamos que tenía las cosas claras en materia de privatizaciones -ya sea para hacerlas o para dejar de hacerlas; ya para asociarse o para trabajar con una participación exclusiva del Estado-, ha fracasado en aquellos temas que más ha cuestionado en el transcurso de los últimos años. Y el precio lo paga la sociedad entera. Además, no puede decirse que no se le dio el alerta o que no se le puso de manifiesto la necesidad de corregir el camino que se estaba recorriendo.

Fui yo el que señalé que estábamos esperando que hablara el Ministro Astori, ya que queríamos saber por qué había utilizado la figura del señor Presidente de la República, llevándolo al tercer piso del Ministerio de Economía y Finanzas para hacerlo participar como testigo de la firma de estos acuerdos. Desde luego que el Presidente de la República fue por su propia voluntad -conocemos cuál es su personalidad-, pero también es verdad que en ese momento estábamos cuestionando la celebración de estos contratos, previo a que los mismos se consagraran a través de la firma de las partes. La soberbia del Gobierno lo llevó a respondernos con la presencia del Presidente, como diciéndonos: "Aquí estamos todos monolíticamente parados detrás del más excelente de los negocios que podamos celebrar en esta materia". Ya vemos que no solamente no es tan excelente, sino que tampoco están todos. Digo esto porque lo que intuitivamente nos explicó el señor Senador Mujica, racionalmente lo aterrizó el señor Senador Moreira; ambas partes se conjugan en una expresión que hace a la necesidad de decirle al Ministro ausente que no se trata de vaciamientos institucionales, sino de impedir que el Estado se introduzca en negociaciones que nos van a terminar dañando enormemente, a pesar de que en algún momento estuvimos en condiciones de zafar, cuando hacíamos los anuncios. Nadie puede decir que esta es una interpelación descolgada y que el señor Ministro Rossi y el Ministro ausente no esperaban que en algún momento -de seguir avanzando de esta manera- se concretara. Estoy seguro de que el señor Ministro Rossi está enormemente preocupado, tanto o más que nosotros, sobre qué va a pasar, no en el transcurso del año y medio que le queda de Administración al doctor Vázquez y a su equipo de Gobierno, sino en los próximos sesenta o noventa días. Si fracasan no va a ser por esta interpelación, sino porque trajeron de socio a una firma absolutamente irresponsable e inexperiente para conducir un área de estas características y porque, además, la soberbia de querer defender algo de lo que en algún momento pudieron estar convencidos que era el camino correcto los llevó a ceder y ceder permanentemente en la negociación. Aún no hemos recibido la explicación de por qué se cedió tanto a la contraparte en el transcurso de la negociación. El señor Ministro Rossi estará de acuerdo con nosotros en cuanto a que, en estas condiciones y con contratos de estas características, que prácticamente terminan siendo contratos de adhesión, lamentablemente es el Estado el que adhiere, y no el socio. Si se hubiera presentado en una licitación pública internacional, otros serían los competidores, estaríamos hablando de otros actores y otras serían las soluciones a este problema.

El señor Senador Vaillant decía que él ya sabía cómo iba a terminar esta interpelación: el oficialismo diciendo que las expresiones de los Ministros fueron satisfactorias y noso-

tros pidiendo la censura. También en eso se equivoca, por lo menos en lo que a nosotros refiere. El partido de Gobierno está pidiendo -y tiene la mayoría para lograrlo- que el Senado declare satisfactorias las respuestas que han dado los Ministros, a pesar de que nos dejaron enormes interrogantes y ni siquiera han contestado las dudas que ya tenían algunos de los integrantes de su propia Bancada de Senadores. Repito que nosotros no vamos a pedir la censura de los Ministros, aunque queremos que este tema se resuelva de la mejor manera posible para los intereses del país. Confiamos en que, si efectivamente buscamos el mismo objetivo, dentro de unos días, cuando se reúna nuevamente el Senado para tratar este tema, la Bancada del Frente Amplio acompañe la solución instrumental que hoy estamos proponiendo para definir las responsabilidades correspondientes. Simplemente vamos a solicitar que se cree una Comisión parlamentaria de investigación para seguir ahondando en las razones que llevaron a la definición de un negocio de estas características, de las concesiones que se fueron realizando, y especialmente en el conocimiento de la experiencia, la solvencia y las garantías que para el negocio puede ofrecer quien hoy está trabajando junto al Gobierno en esta temática.

No vamos a pedir que se vaya el Ministro Rossi; el otro se va en las próximas horas para iniciar la campaña electoral.

SEÑOR BARAIBAR.- Danilo Astori se llama.

SEÑOR GALLINAL.- Vamos a seguir tratando de ayudar, poniendo arriba de la mesa las condiciones y las responsabilidades del negocio claramente determinadas, y conociendo más a fondo al socio, para saber si el señor Senador Mujica intuitivamente tiene razón o se equivoca.

Nosotros, además de intuitivamente, por los elementos que aportó el señor Senador Moreira, creemos que el señor Senador Mujica tiene razón y que aquí nos están haciendo una jugarreta que luego nos va a complicar enormemente las posibilidades de salir a buscar otros socios, otro tipo de asociación. Digo esto no sólo por la imagen internacional del país, sino por los recursos que vamos a tener que dedicar a superar una situación de estas características.

Por eso, señor Presidente, hemos presentado a consideración de la Mesa una moción que lleva la firma de todos los Senadores del Partido Nacional, en la que pedimos que se conforme una comisión investigadora del Parlamento en base a lo que disponen los artículos correspondientes de la Constitución de la República. También solicitamos, señor Presidente, que de acuerdo con las potestades que el artículo 136 del Reglamento le otorga, designe en este acto a los tres integrantes de la Comisión Preinvestigadora, ante quienes en el día de mañana o de hoy va a comparecer el señor Senador Moreira, a fin de fundamentar las denuncias que hoy ha trasladado al Cuerpo.

Muchas gracias.

SEÑOR FERNANDEZ HUIDOBRO.- Pido la palabra para contestar una alusión.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Senador.

SEÑOR FERNANDEZ HUIDOBRO.- Señor Presidente: el señor Senador Gallinal hizo una interpretación libre de mis brevísimas palabras, que no deben haber llegado a tres líneas en toda la noche. Cuando me referí a los efectos de ser minoría en la integración de sociedades anónimas públicas, privadas o mixtas, dije que lo que les podía pasar a los socios minoritarios era convertirse en floreros, pero el señor Senador Gallinal dedujo que lo pienso de mis compañeros, de los señores Ministros y de quienes están al frente del Directorio de PLUNA. Creo que el señor Senador no me entendió porque quizás no esté en condiciones de hacerlo, o me entendió muy bien e hizo, con el discurso tranquilizante que he escuchado, nada más que una intervención de carácter político electorero, de baja estofa, como para terminar esta interpelación. Además, utilizó las intervenciones del señor Senador Mujica y la mía para mandarse una zancadilla, reitero, de bajísima estofa, propia de los tugurios más bajos de este país. De todos modos, me tranquilizo, porque pienso que si esto es todo lo que hay, estamos bien en el Frente Amplio. Si es esto todo lo que tienen después de tantas horas de discusión, los oficialistas estamos muy bien. Casi que no hay nada.

SEÑOR GALLINAL.- Pido la palabra para contestar una alusión.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Senador.

SEÑOR GALLINAL.- Señor Presidente: creo que el señor Senador Fernández Huidobro no prestó debida atención a mis palabras, porque no le puedo aceptar que califique mis expresiones como de baja estofa, o lo diga de mí, porque no lo soy y él lo ha podido comprobar a lo largo de todos estos años en que nos hemos tratado. Más allá de que tengamos diferencias importantes desde el punto de vista político en nuestras respectivas trayectorias, el señor Senador debería saber que no es así como se debe proceder. He hablado frontalmente, y si bien puedo hacer una interpretación equivocada respecto de a quién se aludía con el calificativo de "florero", es evidente que algún "florero" hay en esta Sala, a quien el señor Senador estaba haciendo alusión. Puedo aceptar que quizá no se estuviera refiriendo a los señores Ministros, pero no puede desmentir el hecho de que el señor Senador Mujica dijo -con todas las letras- que, intuitivamente, no le gustaba el señor Campiani. Ahora bien, si el señor Senador Fernández Huidobro tiene un problema aparte, lo podemos arreglar cuando quiera, pero no utilizando en este recinto calificativos como "de baja estofa", porque con él no me salpica y menos en la forma en que lo ha planteado.

SEÑOR FERNANDEZ HUIDOBRO.- Hace tiempo que dejé el boxeo.

SEÑOR BARAIBAR.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tiene la palabra el señor Senador.

SEÑOR BARAIBAR.- Señor Presidente: hemos escuchado con la mayor atención las distintas intervenciones a lo largo de estas casi 14 horas de sesión, prácticamente sin haber salido de Sala, y creo que es necesario señalar algunos conceptos que se han vertido, para que queden claros ahora y en la próxima instancia que ya se anuncia. Tuvimos conocimiento de ella desde hace un rato, porque recibimos la versión distribuida a propósito del pedido de integración de la Comisión Preinvestigadora parlamentaria. Naturalmente, es un derecho inalienable de cada Legislador, y más aún tratándose de una Bancada, como es el caso. Entiendo que a los integrantes de la Bancada del Partido Nacional les asiste la Constitución y el Reglamento, pero de ahí a que vayamos a votar eso luego de esta sesión y de las cinco instancias anteriores en las que se trató la cuestión de PLUNA, hay una distancia muy grande. Que quede claro que no nos vamos a prestar al circo que significaría que el señor Senador interpelante tuviera una nueva oportunidad de repetir conceptos. Como dije, de todos modos vamos a respetar el derecho que tienen los integrantes de la Bancada del Partido Nacional o uno solo de sus Legisladores a pedir que se integre una Comisión Preinvestigadora que habrá de pronunciarse sobre la pertinencia o no de esta investigación.

En esta sesión han habido muchas insinuaciones sobre lo que ha pasado y sobre la actitud del Directorio de PLUNA por lo que, a pesar de que me tome algunos minutos, insisto en que quiero dejar claros algunos aspectos. Me voy a remitir al informe sobre el período de transición que elaboraron y firmaron los integrantes de la Comisión Fiscal de PLUNA, contadora Flavia García Peluffo y doctor Gualberto Telles. En dicho informe, la exposición de los hechos relevantes comienza señalando que a fines de marzo de 2005 asumieron los nuevos Directores y empieza un período de transición en la asociación de PLUNA con VARIG. El 22 de junio del mismo año, VARIG se presentó ante la Justicia brasileña promoviendo un proceso de recuperación judicial, de acuerdo con la Ley Nº 11.001 de ese país. Ese mismo día se resolvió suspender las acciones y ejecuciones contra VARIG, porque se había autorizado el proceso de recuperación judicial. El 27 de junio VARIG cesa como operador de PLUNA, al cumplirse diez años del contrato originario. El Directorio de PLUNA, a cuyo frente ya se encontraba el señor Bouzas, acuerda iniciar la búsqueda de un nuevo socio.

Más adelante, el informe dice: “Nuestro objetivo principal al desarrollar estos temas puntuales ha sido ejemplificar con situaciones concretas la estrecha conexión material y organizativa existente entre VARIG y PLUNA S.A. En definitiva, cortar el lazo que unía a ambas empresas, concebidas por VARIG desde el comienzo como un todo en que VARIG-PLUNA o PLUNA-VARIG había de actuar como una filial, estaba destinado a constituirse en una compleja tarea, destinada a insumir tiempos que, fuera de los esquemas habituales de operación, acarrearían otro tipo de dificultades”. Queda claro que al romperse ese cordón umbilical, la situación preexistente se enfrenta a enormes dificultades.

A continuación se expresa: “La inevitable ruptura con VARIG acarreó la necesidad de reconstruir, por mecanismos en buena medida inexplorados, todo aquello que el Operador Principal de diez años había concebido para desempeñar por sí mismo, sin delegarlo en PLUNA. Ello sucedió, por ejemplo, cuando fue necesario arrendar un avión para cubrir un vuelo programado, cuando debió reestructurarse la venta de pasajes, cuando se requirieron ciertos componentes para los aviones o cuando debió recurrirse a cierta clase de mantenimiento que PLUNA no estaba en condiciones de cumplir. La adaptación a una nueva fórmula en que lo viejo, y a veces insuficiente, se sustituyese por algo distinto y eficaz, no sólo importó una sustancial inversión de tiempo sino, también, de dinero y de esfuerzo”.

Este es el estado de situación que se presentaba ya en los años 2005 y 2006 y con el que se encuentra el nuevo Directorio. Después vino el período de Conviasa, cuya negociación con PLUNA llevó varios meses. Esta empresa venezolana generó la expectativa de que pudiera concretarse dicha negociación, pero luego no fue así.

Más adelante, en marzo de 2006, surgió la iniciativa de la empresa Ficus Capital para buscar un operador que, en definitiva, resultó ser Leadgate. Se dice también que: “El 9 de mayo de 2006 el Directorio aprobó el Balance General (Estado de Situación Patrimonial, Estado de Resultados, Estado de fuentes y uso de fondos) y Memoria correspondientes al ejercicio cerrado el 30 de junio de 2005”. Estamos hablando de apenas dos meses después de haber asumido el Directorio. El informe continúa diciendo: “Esta decisión equivalía a admitir que la sociedad se encontraba incursa en causal de disolución, puesto que conforme al Balance aprobado resultaba que el patrimonio se había reducido a una cifra inferior a una cuarta parte del capital social integrado”.

Comenzó, entonces, el complejo procedimiento de reintegro. Este mecanismo requiere un importante número de trámites, lo que lo convierte en un procedimiento prolongado.

Analizando esta parte administrativa, podemos imaginar la capacidad que podía tener de gestionarse una empresa que estaba en ese estado de insolvencia.

En resumen, para abreviar esta apretada síntesis, quiero señalar que estos acontecimientos aluden tan solo a una parte de las dificultades abordadas. El vencimiento del plazo durante el cual VARIG gerenció, coincidió en el tiempo con una crisis que llegó a nivel judicial y condujo a una nueva forma de liquidación. El estatuto vigente imponía graves obstáculos para permitir una venta ágil de acciones por parte de VARIG. A su vez, esta debía requerir anuencia

a sus liquidadores, interventores y restantes órganos competentes para realizar determinados actos. A esto se sumó la dificultad del mecanismo del reintegro judicial; no fue un obstáculo menor la ruptura brusca de la asociación, la ausencia de la recomposición de algunos vínculos comerciales y organizativos y la poca o ninguna buena voluntad de algunos de los inmediatos sucesores de VARIG.

Mientras estos procedimientos transcurrían, el 12 de febrero de 2007 se había firmado el acuerdo con Leadgate, el que efectivamente se suscribió el 13 de junio de 2007.

Para finalizar, en el informe realizado por los dos profesionales que mencioné, integrantes de la Comisión Fiscal de PLUNA, se muestra la evolución del resultado de PLUNA después de su privatización. Ha de tomarse en cuenta que el capital de PLUNA Sociedad Anónima en 1995 se integró con casi todo lo que fuera PLUNA Ente Autónomo hasta entonces y se evaluó en algo más de US$ 17:000.000. Asimismo, el Estado se hizo cargo de una deuda anterior de PLUNA Ente Autónomo por compra de aviones, que fueron aportados a la sociedad anónima por un monto de US$ 53:000.000.

Debe tenerse en cuenta que estamos hablando de compromisos y que, en consecuencia, hay que recordar lo que ocurrió en el momento del acuerdo PLUNA-VARIG, cuando se tasó en US$ 17:000.000, y que los US$ 53:000.000 por concepto de compras de acciones fueron eliminados del nuevo acuerdo. Si comparamos esto con la situación actual, por lo menos deberíamos tener la suficiente modestia argumental de admitir que esta situación viene de períodos anteriores y que sin duda ello está influyendo en el proceso de recuperación que se está llevando adelante.

Desde el 30 de junio de 2005 al 30 de junio de 2006 el patrimonio de la empresa se ha deteriorado debido a una disminución leve de activos frente a un incremento del 44% de los pasivos. A pesar de que el ingreso operativo aumentó casi en un 12%, ello no alcanzó a cubrir el 30% de incremento de los combustibles, el 42% de mantenimiento y casi el 50% de aumento en el arrendamiento de las aeronaves. Todo ello ha sido consecuencia de que desde 1995 PLUNA Sociedad Anónima realizó varias reestructuras que aumentaron la dependencia respecto a VARIG a medida que se deterioraban puntos neurálgicos de la empresa, tales como mantenimiento propio con venta a terceros -lo que se conoce como “handling”- y los canales propios de distribución, ventas y reservas. De esta manera, PLUNA perdió sus canales de ingresos y debió contratar a VARIG o a sus empresas vinculadas, generando así su dependencia económica y financiera.

Esta es una síntesis del documento que he mencionado -suministrado por el señor Ministro Rossi, que está a disposición de los señores Senadores-, en el que se demuestra de manera muy concreta la situación en que asumió el nuevo Directorio, que prácticamente se dedicó a salir de la situación de crisis absoluta desde el punto de vista económico, burocrático y administrativo en que se encontraba la empresa, a efectos de comenzar la búsqueda de un nuevo socio.

Naturalmente, ello ha marcado la etapa en la que hoy se está trabajando y, por lo tanto, plantear que en este momento deberíamos tener una empresa solvente y con ganancias, a poco más de un año de haber asumido las actuales autoridades, parece un poco prematuro.

Ahora bien, después de llevar tantas horas de debate, nadie habló de los aportes brindados por el señor Ministro Astori, a quien no se le contestó, porque todo el mundo se ocupó de expresiones relacionadas con que si esta sesión era un agravio a las instituciones y a la democracia. La demostración respecto a la situación y a por qué se suspendió el servicio Montevideo-Madrid, fue contundente. Por cierto, me parece adecuada la negociación que se va a instalar ahora, porque de esa manera se pone a punto toda la situación y, por supuesto, admitimos que no se puede aceptar así como así la supresión de esa línea, pero también es claro que se estaba produciendo una pérdida de US$ 2:000.000 mensuales. Obviamente, estamos de acuerdo con el arbitraje porque ello permitirá poner todos estos antecedentes en orden y posicionarse ante la nueva etapa.

(Ocupa la Presidencia el señor Senador Arana)

-El otro dato importante tiene relación con la lectura que hizo uno de los señores Senadores de una larga lista de empresas que cerraron. Al respecto, todos sabemos que una cantidad importante de las grandes empresas se han debido reestructurar fundamentalmente por los aumentos de costos operativos, la competencia y el petróleo. En esa circunstancia se enmarca la situación crítica de PLUNA, asociada con una compañía como VARIG. Lo más negativo que podía pasar era, precisamente, la asociación con VARIG, que compite exactamente por el mismo espacio de PLUNA, o sea, las líneas a Buenos Aires, San Pablo y eventualmente España y los Estados Unidos. Realmente, ¿qué interés podía tener VARIG en desarrollar una empresa que compitiera con ella? Tal como ocurrió, la fue absorbiendo y lo que tenemos ahora es lo que quedó de la empresa PLUNA al momento en que asumió como Director el señor Bouzas.

Debo agregar lo expresado en torno a la conveniencia de que la empresa PLUNA siga funcionando como tal. Por supuesto, así como lo han señalado prácticamente todos los colegas, comparto la idea de que haya una empresa de aviación con bandera nacional y que pueda administrar las libertades del aire. Esto nadie lo ha discutido y es lo que se está tratando de hacer.

Para finalizar, señor Presidente, quisiera agregar a esta larga sesión, algunas reflexiones de tono político. Me corregirán los señores Senadores si me equivoco, pero creo que ninguna de las interpelaciones que se han realizado, entre las cuales las planteadas al señor Ministro Astori represen-

tan un récord -incluso se dio el caso excepcional de que lo interpelaran por una ley que no había sido aprobada-, ninguna duró las casi 14 horas que llevamos en esta. Por eso, creo que corresponde hacer una reflexión política y preguntarse qué ocurre. ¿El tema de PLUNA es de tal entidad como para que, suponiendo que todos los argumentos calamitosos que se han planteado fueran ciertos, el Senado de la República lo aborde por quinta vez? Es la quinta o la sexta vez que el señor Ministro Rossi comparece ante distintos ámbitos del Parlamento, pues estuvo en la Comisión Permanente, en las Comisiones respectivas de ambas Cámaras y en el Senado, para analizar un tema que, en definitiva, comparado con los grandes problemas del país, es absolutamente puntual. La pregunta que surge es por qué esta ansiedad que se percibe en torno a este tema.

Han hecho uso de la palabra diez señores Senadores del Partido Nacional y del Partido Colorado, lo que no es poca cosa, y creo que este también debe ser un récord de intervenciones en una interpelación, pues hemos visto que por lo general no hablan más de dos o tres Legisladores. Sin embargo, reitero, acá lo han hecho diez; pueden contarlos, todos sabemos quiénes han intervenido en este debate. Al mismo tiempo, todos han desplegado una documentación y han demostrado una información y un estudio del tema realmente admirables, a tal punto de que uno de los señores Senadores dijo que había leído todos los documentos antes de concurrir a esta citación; y no hablemos del señor Senador Alfie, que es un especialista en estos temas y siempre los encara con absoluta solvencia. Pero, en realidad, todos, incluso los señores Senadores del Partido Nacional, han hecho intervenciones de este tipo. Entonces, ¿por qué se le da tanta importancia a este tema? ¿Es importante el tema o la explicación está en otro lado? La explicación es solo una: no saben con qué darle al Gobierno, y los temas grandes los han ido perdiendo uno tras otro. Por esa razón, se focalizaron en éste, en el que está el talón de Aquiles, para intentar golpearnos. Tan es así, que hacen fila para anotarse para hacer uso de la palabra, y hasta Senadores no tan locuaces ni parlanchines -por decirlo de esta manera- han desarrollado largas y sesudas intervenciones. Esa actitud desproporcionada frente a este tema es lo que me sorprende y hace que todavía, a estas horas de la madrugada, estemos tratando este tema, y todavía nos anuncian, como un gran logro, que van a pedir una Comisión Preinvestigadora. Señalo que un solo Senador tiene derecho a solicitar dicha Comisión, que tiene como función evaluar y calificar en esta materia. ¿Pero qué de nuevo se puede decir con respecto a lo que ya se ha expresado aquí? Absolutamente nada, y pienso que esto es una desproporción con respecto a las prioridades del país. Además, me parece que se puede generar un deterioro de relaciones, porque no es bueno estar examinando un tema de esta entidad con un grado de sobredimensionamiento que la ciudadanía y la opinión pública no entienden.

A su vez, tal como dijo el señor Ministro Astori, quedó claro que habrá que hacer los ajustes, controlar, hacer un seguimiento con todo el peso del Estado para que se cumpla con los contratos y se actúe correctamente. No obstante, manifestó que, a poco más de un año de que esta empresa haya empezado a funcionar, y con los datos que se tienen sobre la mesa, lo razonable es que hoy todavía se le dé una carta de crédito.

Aclaro que no me sumo, ni dejo de hacerlo, a las expresiones que presagiaban nubarrones en el futuro; el tiempo lo dirá. Lo que sí puedo asegurar es que este Poder Ejecutivo, este Ministerio de Economía y Finanzas y este Directorio de PLUNA van a hacer un riguroso seguimiento de lo que se esté haciendo en la empresa dentro, naturalmente, de las normas y posibilidades de un contrato en el que, claramente, la mayoría es de la empresa privada.

Un segundo punto que quiero mencionar -se ha retirado de Sala el señor Senador Cardoso- es que resulta que aquí nos vienen a señalar, poco menos que con el dedo, cuál es la relación que hoy tiene el Gobierno del Frente Amplio con la empresa privada. Bueno, lo que no pudieron decir, porque no es cierto, es que tenemos una mala relación con ella. Después de casi cuatro años de Gobierno, hemos desarrollado, en todos los aspectos posibles, una relación como debe ser por parte de un Gobierno que se debe a todos, a los trabajadores en primer término, pero también a los empresarios como elemento dinámico. A este respecto, debemos recordar lo que decían antes de las elecciones; poco menos que nos acusaban de que iba a haber retiros de los bancos, que se iban a producir corridas bancarias y que nosotros íbamos a arrasar con los derechos de los empresarios, fruto de nuestra concepción maximalista, fundamentalista, etcétera. Sin embargo, en menos de cuatro años, lo que ha ocurrido -y de eso nos acusan- es que tenemos una excelente relación con el sector privado y que somos hasta condescendientes con él. ¿Y qué es esto? Esto es fruto de las obligaciones que, como Gobierno, debemos tener.

Finalizo, señor Presidente, abordando un tercer punto. Aquí se ha dicho todo lo que se podía decir. Además, habiendo Senadores blancos y colorados estudiosos -esto no lo voy a negar-, profesionales y con especialidad en diversos temas, considero que todo lo que se podía decir sobre esta materia, se ha dicho, y que todo lo que se ha podido investigar, se ha investigado. Pero lo que no se ha dicho, porque no hay ninguna razón, es que la forma en que han actuado los Ministerios de Transporte y Obras Públicas y de Economía y Finanzas, así como el Directorio de PLUNA, podía dejar la menor sospecha de que hubieran existido conductas inconvenientes o poco transparentes. Al contrario, se reconoció que podía haber dudas sobre aspectos técnicos pero, al mismo tiempo, se destacó la idoneidad y honestidad con que se ha actuado, tal como el señor Bouzas ha puesto de manifiesto.

Creo que este también es un aspecto que merece ser destacado, en esta larga sesión, de la que esperemos queden cosas para el futuro. En cuanto a esa honestidad y transparencia, recuerdo a los señores Senadores que podremos meter la pata muchas veces, pero no la mano en la lata, y eso -ya casi concluyendo esta interpelación- ha quedado transparentemente puesto de manifiesto.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- No habiendo más oradores anotados, léase por Secretaría la moción que fuera presentada a las 20 horas y 54 minutos del día martes 16.

(Se lee:)

SEÑOR SECRETARIO (Arq. Hugo Rodríguez Filippini).-

"La Cámara de Senadores, oídas las explicaciones de los señores Ministros Astori y Rossi sobre las contingencias de la asociación de la empresa PLUNA, declara su satisfacción con los elementos brindados, le da el respaldo a las actuaciones realizadas hasta el momento y expresa la necesidad de asegurar el cumplimiento de los contratos correspondientes.

16 de setiembre de 2008

Firman: las señoras Senadoras Dalmás, Percovich, Topolansky y Xavier, y los señores Senadores Vaillant, Oliver, Arana, Michelini, Cid, Baráibar, Saravia, Fernández Huidobro, Couriel, Gargano, Tajam y Mujica".

SEÑOR ALFIE.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Tiene la palabra el señor Senador.

SEÑOR ALFIE.- Señor Presidente: el Partido Colorado está de acuerdo con el último punto de la moción, es decir, el que dice: "y expresa la necesidad de asegurar el cumplimiento de los contratos correspondientes". Si la Bancada de Gobierno se aviene a separar los tres puntos, o sea, el primero, que dice: "declara su satisfacción con los elementos brindados", el segundo, que expresa: "le da el respaldo a las actuaciones realizadas hasta el momento", y el tercero, que ya mencioné, podríamos votar por puntos y el Partido Colorado acompañaría el último.

SEÑOR BARAIBAR.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Tiene la palabra el señor Senador.

SEÑOR BARAIBAR.- Señor Presidente: lo que podríamos hacer es desglosar lo que ha pedido el señor Senador Alfie y votar todo el resto.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Si no se hace uso de la palabra, se va a votar la primera parte de la moción, desglosando el último párrafo.

(Se vota:)

-16 en 29. **Afirmativa.**

A continuación, si no se hace uso de la palabra, se va a votar el último párrafo de la moción.

(Se vota:)

-18 en 29. **Afirmativa.**

Léase la solicitud que un grupo de señores Senadores presentó a la hora 21 y 16 minutos del día de ayer.

(Se lee:)

SEÑOR SECRETARIO (Arq. Hugo Rodríguez Filippini).-

"Sr. Presidente de la Cámara de Senadores:

Los Senadores firmantes, ante las explicaciones brindadas por los Sres. Ministros Víctor Rossi y Danilo Astori, respecto al proceso de asociación de Pluna, y en virtud de no considerarlas satisfactorias,

SOLICITAN:

1º - Conforme a lo dispuesto por los arts. 120 de la Constitución de la República, y arts. 135 y siguientes del Reglamento del Senado, se disponga la creación de una Comisión Parlamentaria de Investigación respecto al proceso de asociación de Pluna con Leadgate Inc. y Sociedad Aeronáutica Oriental.

2º - Que de acuerdo a lo dispuesto por el art. 136 del Reglamento, se nombre en el acto la Comisión Preinvestigadora, ante la que comparecerá el señor Senador Carlos Moreira a efectuar la exposición correspondiente, con la articulación de las denuncias realizadas en esta sesión. Firman: los señores Senadores Romero, Moreira, Larrañaga, Lapaz, Gallinal, Antía, Cardoso, Heber, Abreu, Long y Da Rosa".

SEÑORA PERCOVICH.- Pido la palabra.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- Tiene la palabra la señora Senadora.

SEÑORA PERCOVICH.- Señor Presidente: quiero proporcionar los nombres de los dos señores Senadores que van a integrar la Comisión Preinvestigadora por nuestra Bancada: se trata de la señora Senadora Dalmás y del señor Senador Vaillant.

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- La Presidencia nombra, pues, para esta actuación, a la señora Senadora Dalmás y a los señores Senadores Vaillant y Antía.

7) SE LEVANTA LA SESION

SEÑOR PRESIDENTE (Arq. Mariano Arana).- En consecuencia, ha quedado culminada la sesión correspondiente a esta interpelación.

Se levanta la sesión.

(Así se hace, a la hora 0 y 44 minutos, presidiendo el arquitecto **Mariano Arana** y estando presentes los señores Senadores **Abreu, Aguirrezabala, Alfie, Antía, Baráibar, Cardoso, Cid, Couriel, Da Rosa, Dalmás, Fernández Huidobro, Gallicchio, Gallinal, Gargano, Heber, Lapaz, Larrañaga, Long, Moreira, Mujica, Oliver, Percovich, Romero, Saravia, Tajam, Topolansky, Vaillant** y **Xavier.**)

SEÑOR SENADOR JOSE MUJICA
Presidente en ejercicio

Arq. Hugo Rodríguez Filippini
Secretario

Esc. Claudia Palacio
Prosecretaria

Señor Nelson Míguez
Director General del Cuerpo de Taquígrafos

Corrección y Control
División Gestión de Documentos del Senado

Dep. Legal Nº 211.038/08 - Central de Impresiones Ltda.